

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XIX

Gennaio 1972

N. 1

Pubblicazione mensile - Sped. in abb. postale, gruppo III - Contiene meno del 75% di pubblicità

S O M M A R I O

The Statistics of Advertising (La statistica della pubblicità)		
	DAVID R. KAMERSCHEN	Pag. 1
L'unification monétaire européenne vue de Paris (European Monetary Unification)	CHARLES MELCHIOR DE MOLÈNES	» 26
L'inflazione nei diversi gradi di sviluppo economico (Inflation in the Different Degrees of Economic Development)		
	MARIALUISA MANFREDINI	» 46
Monetary Policy for an « Open » Economy: A Reappraisal (Politica monetaria per una economia aperta: riconsiderazione)		
	RICHARD J. CEBULA and JOHN J. KLEIN	» 73
La nuova politica industriale del Giappone (The New Industrial Policy of Japan)	YOSHIHISA OJIMI	» 80
La Cina dal feudalesimo all'economismo e oltre (China from Feudalism to Economicism)	GIANNI FODELLA	» 95



SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI
DIREZIONE

HENRI BARTOLI	Università di Parigi
FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ALDO SCOTTO	Università di Genova
TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova

DIRETTORE
RESPONSABILE

Direzione e redazione: Via Teulié 1, 20136 Milano, Tel. 830031. C. c. postale 3-32561. Pubblicazione mensile; spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Editrice Cedam, 35100 Padova, C. c. post. 9-7578.

Abbonamento annuale per il 1972: Italia L. 11.000; estero L. 12.000. Annate arretrate L. 9.000; rilegate L. 10.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1971, *prezzo speciale L. 130.000 e abbonamento omaggio alle annate 1972 e 1973*. Collezione completa rilegata, 1954-1971, *prezzo speciale L. 150.000 e abbonamento omaggio alle annate 1972 e 1973*.

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI, a monthly, published under the auspices of Università Bocconi, Milano. Annual subscription: lire 11,000 in Italy and lire 12,000 abroad. Back issues, lire 9,000 yearly; cloth-bound lire 10,500. Back issues, 1954-1971, special price lire 130,000; cloth-bound lire 150,000. The purchase of the whole series of back issues entitles to a free two-year subscription.

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

Condizioni di abbonamento:

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.

Il canone di abbonamento deve essere pagato anticipatamente. In caso contrario la Casa si riserva la facoltà di interrompere l'invio dei fascicoli.

I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa in Padova oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega, che rilasceranno ricevuta sui moduli recanti il marchio Cedam e numerati progressivamente.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto della quota di abbonamento con aumento del 20% sul prezzo fissato.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice.

L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno, gravato delle spese.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI



Anno XIX

Gennaio 1972

N. 1

THE STATISTICS OF ADVERTISING

by
DAVID R. KAMERSCHEN (*)

« It is doubtful that advertising causes concentration, in the sense of there being more concentration than if firms could not advertise. The main warrant for this conclusion is theoretical; most important is that such a causal process requires increasing returns in advertising, which do not seem to exist in fact ».

Julian L. SIMON (1970, pp. 240-241)

INTRODUCTION

A number of years ago Stigler (1956) reviewed three of the recent quantitative studies of the monopoly problem in the United States. In each case the study dissented from the majority of the economic literature in that the monopoly problem was found not to be overly serious. In the survey attempted in this paper, I should also like to dissent from dominant opinion by supporting the idea that the advertising « problem » is not overly serious in the U. S. economy ⁽¹⁾. Although, as Telser (1968, p. 166) notes one's intelligence and

(*) The author is Professor of Economics at the University of Missouri, Columbia. He wishes to express his appreciation for the helpful comments of an unknown referee. For instance, the referee pointed out that Lee E. Preston's (1968) article complements my paper in many respects in assuming a less sympathetic posture toward the Telser *et al.* camp. The present author, of course, bears all responsibility for his analysis and conclusions.

(¹) In doing these I shall avoid the meretricious argument that advertising expenditures are quantitatively and qualitatively unimportant inasmuch as they certainly represent no more than say one (1) percent of national income. As Johnson (1970, p. 411) so delightfully put it: « Almost every distinguishable economic activity is a small percentage of the aggregate; as to social significance, it is equally certain that the resources required to pay the costs of Parliament (salaries of M.P.s, election expenses, operating costs) are a fraction of 1 percent of any relevant aggregate; but no one in his right mind would use this fact alone to suggest that what goes on in Parliament cannot be as important for national welfare as everyone else seems to think, or to conclude that it makes no real difference whether government is democratic or dictatorial, or which party is in power ».

honesty are usually questioned when advertising is defended, this topic is too important to be left one-sided and truncated. Therefore I should like to treat advertising as a serious subject which can only be understood if one understands the « functions of advertising, its uses and its prevalence » (Telser, 1968, p. 166). In attempting to show the positive side of advertising, I want to point out what is wrong with a handful of the numerous studies ⁽²⁾ which purport to show otherwise as well as reviewing the evidence that has been found that is in concordance with the thesis presented here. Thus, my role as chronicler and critic rather than innovator in this paper will be similar to that of Stigler (1956) in his incisive article.

I. Some Basic Theoretical Points

Before examining some of the empirical evidence, it is useful to review, even if in a terse and thereby wholly incomplete manner, some of the theory of the economics of advertising that has been developed and/or promulgated by Johnson (1964), Telser (1964, 1968), Stigler (1968), etc.

First let us dismiss two common but nonetheless metaphysical arguments: one concerns the alleged distinction between « informative » and « persuasive » advertising and the other involves the futile debate as to whether the producer caters to existing wants or whether he creates new ones. The basic confusion in each case is not unlike the one over whether we have consumer or producer sovereignty in our society. As Demsetz (1970, p. 482) put it in reviewing J. K. Galbraith's paper in which the erstwhile ambassador to India was opting for the latter:

What economics [assumes] is that exchange opportunities will be consummated when they appear advantageous to all parties to the exchange. Neither supplier nor demander, neither producer nor consumer, imposes his will on other parties to the exchange. The essence of market exchange is that all parties have only the right to offer for sale or offer to purchase. Exchange cannot be imposed on others ⁽³⁾.

Two salient points may be made with regards to the aforementioned claim of metaphysics. Telser (1961) has clearly and cogently demonstrated that it may be more efficient — in terms of society's scarce resources — to provide

⁽²⁾ At the outset I should make it clear that I had not tried to canvass and review in this communication all or even a majority of the studies which have been undertaken recently in this burgeoning area. However some of the relevant literature which I do not take up directly is cited and discussed in some of my references (e.g. see Simon, 1970, pp. 335-336).

⁽³⁾ This same argument can be used to expose the chimera that advertising provides a subsidy to the communications media — press, radio, and television — for their receipts are not gifts but represent the « outcomes of a mutually advantageous commercial transaction » (Johnson, 1970, p. 411).

advertising messages and the product advertised as joint products than to provide them separately because of various transaction costs—e.g., ferreting out interested purchasers, collecting payments, etc. Secondly, if the consumer selects a given product from a fairly wide range of alternatives, standard economic theory correctly assumes he has made a rational choice.

Turning to more positive ideas, it cannot be overemphasized that advertising is an economic «good» in that it provides a service — information — and that it is but one of many ways this service can be provided. As such then, advertising and competition are not incongruous. In fact, not only is advertising consistent with competition, it is essential in the sense that information is needed on seller and buyer identity, reliability, prices, terms of sale, overall quality, usage and repair of the product, etc. At least since Stigler's seminal study on the «Economics of Information» (1968), economists have been aware that the valuable economic good — information — needs dissemination under any market conditions. The prudent buyers and sellers of this scarce good will conduct exchange up to the point where the marginal gains and marginal costs are equated. There is an «optimal» amount of information that should be bought and sold in a society and advertising is one means by which this information can be dispersed. Although it is rather obvious, it must be observed that this «optimal» amount is neither zero nor infinite. Thus, I find the introductory textbooks' conceptualization of «perfect» competition as «pure» competition plus «perfect» information fatuous. If by «perfect» information one means that the marginal gain from further information is zero, this could only be rational behavior if the marginal cost is zero — an exceedingly unlikely possibility. A goal of «perfect» ignorance (a marginal gain of infinity?) would be no less foolish in general than that of «perfect» knowledge.

Perhaps this was best summarized by Stigler (1968, p. 188) when he said:

Ignorance is like subzero weather: by a sufficient expenditure its effects upon people can be kept within tolerable or even comfortable bounds, but it would be wholly uneconomic entirely to eliminate all its effects [i.e., «perfect» information]. And, just as analysis of man's shelter and apparel would be somewhat incomplete if cold weather is ignored, so also our understanding of economic life will be incomplete if we do not systematically take account of the cold winds of ignorance.

To repeat: Consumers do not know all there is to know about products. Information is needed and resources devoted to advertising fill this lacuna. In short, advertising provides socially useful, but scarce information. This means information is an economic good and not a free good. Yet there are a number of alternative ways besides advertising that this information could be provided. And advertising is not always the least (or most) expensive technique for dispersing this valuable commodity. As is the case for all goods, the final advertising messages consumed represent neither 100 percent consumer sovereignty nor 100 percent producer sovereignty, but are a compromise between

consumer desires and suppliers' cost and supply constraints. These consumed advertising messages must represent mutually advantageous exchanges or, in a free market, they would surcease.

While some kinds of advertising are compatible and/or essential to competition, there are other kinds of advertising that generally produce an inverse association between advertising and competition. To understand this, we must recognize that monopolists may, under certain circumstances, have both greater means and greater incentives to advertise. Taking the latter point first, there are some types of advertising that mandate monopoly power to be economically feasible. That is, the wide pail of monopoly power is sometimes necessary to capture the benefits of advertising that would spill over to all firms under competitive conditions. The monopolist may also use advertising and product differentiation to foster monopoly power using his past excessive profits as the means for conducting a large scale advertising campaign.

The relationship between price competition and nonprice competition in general or advertising in particular is worth emphasizing if textbooks are taken as representative of the ideas of many economists. In these volumes, the impression is usually given that price competition is inherently more efficient than nonprice competition (*). But in fact this rests upon an empirical and not an analytical judgment. In particular, for price competition to be more efficient than nonprice competition requires the plausible assumption that marginal production costs rise less rapidly than marginal nonproduction costs, where the latter includes outlays on advertising, product differentiation and other non-price variables. Thus, there is no analytical justification for preferring price to non-price competition. As Johnson (1970, p. 413) has said:

In a world of imperfect knowledge, uncertainty, and technical change, the consumer is interested not only in the prices of standard goods supplied by rival suppliers but about improvements in the technical characteristics of these goods, and about the reliability of their performance; and he may rationally be attracted by improved quality or more certain performance than by a lower price of an ambiguously specified product.

This also suggests that the idea sometimes found in textbooks that monopolists are sadistic creatures who can profitably disregard consumer's tastes is a canard. It has been demonstrated that any monopolist who deliberately chooses not to cater to the diversities of his client's wishes will generally suffer a decline in his profits. Any psychic income a deranged monopolist might receive from providing his customers with suits of but one color or of one size,

(*) The rest of this section draws on Stigler (1968) and Kamerschen (1969, b). A related argument is also exploited in my paper, *viz.*, that monopolistic firms are more inefficient than competitive firms, where inefficiency means more pecuniary (nonpecuniary) income could be earned with no loss in nonpecuniary (pecuniary) income.

will have to be weighed against his likely loss of money income and profits from such a curtailment in variety!

Not only is price competition *a priori* not more efficient than nonprice competition, but the two are sometimes substitutes for one another and in fact at times indirectly become identical. One can sometimes do battle as efficiently and as effectively through nonprice channels as though the price mechanism. At times these two approaches shade into one another, e.g., holding the price line on a quality product while increasing advertising outlays.

II. Some Previous Findings

How does the past empirical evidence stack up against the preceding ideas on advertising? In probably no other area of the theory of firm are unemotional and theoretically-oriented empirical studies so needed. The present theory of the firm can make few unambiguous *a priori* judgments in this area. The results change with varying circumstances. For instance, in the end, all of the following require empirical answers: Are advertising and competition compatible? Do advertising firms have higher production costs? Are there economies of scale in distribution?

While many of the hard empirical questions cannot be answered, *within our admittedly flaccid theoretical framework*, some can be. For instance, our basic point that advertising is an economic good — inasmuch as information is important and worth devoting resources to — can be at least weakly corroborated with the following casual empiricism (Telser, 1966): both lower priced unadvertised and higher priced advertised varieties of physically similar products continue to exist simultaneously. This suggests that at least part of the premium reflects the value of information.

It has also been documented (Johnson, 1964, Telser, 1964, and Stigler 1968) that part of the higher price of advertised over non-advertised goods may be accounted for by the higher level of quality and smaller variance of quality (due to stricter quality control) of the advertised merchandise. The good reputation of a store, a valuable economic commodity, is based on providing better quality and greater consumer certainty about quality. Milton Friedman has suggested to Stigler (1968, p. 187) that the department store « may be viewed as an institution which searches for the superior qualities of goods and guarantees that they are good quality ».

Supporting the proposition that advertising fosters competition rather than monopoly is the work, especially (Telser, 1964), showing that heavily advertised goods are associated with high brand turnover. If advertising were primarily a means of establishing a monopoly instead of a method of promoting competition, as many feel, then heavily advertised brands should show more stable market shares than the weakly promoted brands. In fact, instead of advertising stabilizing market shares and thereby sheltering a firm's products from com-

petitive inroads, it was found that the market shares of several important heavily promoted products — e.g., cosmetics and toiletries — were actually less stable than the shares of less advertised products — e.g., food ⁽⁵⁾.

I also claim the accumulated empirical evidence has not as yet given us a definite answer in regard to whether or not there are significant economies of scale in distribution, especially advertising ⁽⁶⁾. To be sure, some economists, most notably John M. Blair (1966, 1969), Comanor and Wilson (1969), and Asch and Marcus (1970), have been quite vociferous in proclaiming that such economies are palpably visible and substantial. On the other hand, Simon (1970, p. 223) is equally adamant in arguing: « there is practically no evidence of increasing returns at any level of advertising, but rather almost all of the evidence shows *monotonically diminishing returns* ». Let me rest my case by pointing out that the firm which is usually given as the exemplar and archetype of scale economies in advertising, Proctor and Gamble (P & G), may not have the cost advantages that are usually ascribed to it. In the Clorox case ⁽⁷⁾ the FTC challenged the merger of P & G with the Clorox Chemical under section 7 of the Clayton Act. The government's case to a large extent depended on the alleged cost advantages P & G enjoyed. In particular, television advertising was said to cost 25 to 30 percent less for P & G than for smaller producers. By the dint of these charges, P & G was forced to divert itself of Clorox. However, Peterman (1968, p. 396) in an exhaustive study of the evidence argues thusly:

To the extent this case rests on television rate structures, it is based on a fundamental misconception of the character (and of the markets for time); that these rate structures are not (nor were they) discriminatory according to buyer's size; and that to the extent discounts are based on cost differences, they do not seem sufficiently large to cause the FTC concern. Once this is understood, there is little left upon which the FTC's case might legitimately rest.

⁽⁵⁾ Scherer (1970, p. 342), for one, disagrees with Telser's interpretation of these findings. « What Telser's results show, therefore, is that non-price rivalry can be a dynamic, dog-eat-dog affair. They say nothing about whether it lessens or increases the incidence of such monopolistic ills as high profits, misallocated resources, and waste ».

⁽⁶⁾ However, in what I regard as the most comprehensive review of the literature of scale economies in advertising, Simon (1965, reprinted in 1970, p. 22) concluded: « ...there are a great many studies that show diminishing returns, and I feel their collective weight is much greater than that of the evidence supporting increasing returns ». In addition Blank's (1968) comprehensive analysis of the discount structure of television advertising strongly supports the position of an absence of scale economies.

⁽⁷⁾ FTC v. Proctor & Gamble Co. (Clorox), 386 U. S. 568 (1967). Some of the ideas taken up in this section are given wider berth in Kamerschen (1970). The topic of economies of scale in distribution is taken up in Blair (1956, 1968) Staff Paper No. 2 (1969), Simon (1965), Blank (1968), Comanor & Wilson (1969), « Symposium » (1969), Asch & Marcus (1970), Simon (1970), Longman (1971), and Buzzell (forthcoming).

In peroration, Johnson (1964), Simon (1970), Stigler (1968), and Telser to name but four of the economists that have made substantial contributions in this area, have all suggested that advertising does not seem to promote industrial concentration nor to act as a barrier to entry. It is primarily with regard to these last two points that I wish to canvass several of the more recent studies that have been directly concerned with the nexus between the magnitude of advertising outlay and the state of competition.

III. *Recent Empirical Work*

Several recent studies have indicated that large advertising outlays are significantly related to: (1) the high levels of sellers' concentration; (2) increasing rates of sellers' concentration ⁽⁸⁾ and (3) higher levels and/or rates of profit. Empirical work supporting one or more of these propositions has been done of late by Blair (1966, 1969), Else (1966), Mann, Henning, and Meekan (1967), Miller (1969), Greer (1971), Comanor and Wilson (hereafter CW, 1967), Weiss (1969), and Marcus (1969). It is with respect to these last three, along with the diametrically opposed work by Stigler (1958), Eklund et al. (1970), Simon (1970), Scherer (1970), Guth (1971) and most especially by Telser (1966, 1968, 1969 Symposium esp. 1964), that I should like to concentrate my efforts.

As I indicated earlier, tests of the above three propositions have yielded conflicting results. Telser found few of the usual deleterious results on competition usually ascribed to advertising, whereas CW, Weiss, and Marcus have supported one or more of the above assertions. What I should like to show is that all of these fructifying studies have sufficient deficiencies to make me opine that no definite verdict is presently possible. In fact, Stigler (1963) and Telser (Symposium, 1969) obtained negative correlation coefficients between advertising and concentration. But if I were forced to make a choice, on the basis of the desultory results, I would tend toward the Telser camp.

In his study, Telser regressed three-digit SIC industry concentration ratios on advertising intensity ratios for forty-two consumer product industries. He found (p. 542, 544):

Although the correlations are positive for all three census years 1947, 1954, and 1958, the R^2 is only about three per cent in all three years... the correlation between concentration and advertising is unimpressive.

Obviously there are a number of things about the data with which one

(8) The thesis that advertising will result in increasing industry concentration was probably first expressed in a systematic way by Kaldor (1950-51) and has been promulgated most vigorously in recent years by Donald F. Turner (1966, 1967) and Willard F. Mueller (1967). On the other hand Backman has plumped for the other polar position stating (1967, p. 157) that: «The record shows clearly that advertising is highly competitive not anticompetitive». Telser is of course more cautious arguing there is little evidence for an inverse association between competition and advertising.

could find serious objections, as Telser readily admits (and in part corrects for in his paper in the « Symposium », 1969). But let me waive that problem by using exactly the same data as Telser employed and inquire how differences in the conceptual and/or statistical approach might alter the results.

For instance, it can be argued that a logarithmic functional form might be more appropriate than a linear form (e.g., see Greer, 1971). If linear data containing highly skewed variables are transformed into logarithms, the result is a more statistically normal distribution. Moreover, the nature of the explanatory model is changed. That is, if the underlying theoretical model suggests that a *proportionate* change, e.g., a doubling from 5 to 10 percent — would « explain » more than an *absolute* change — e.g., an equal change of 5 percentage points from 65 to 70 percent — than the logged form is more appropriate.

If a double log form is used for Telser's data on concentration ratios and advertising intensities, one gets the following R^2 (with Telser's R^2 in parenthesis) ⁽⁹⁾ 1947 $R^2 = .089$ (.027); 1954 $R^2 = .099$ (.027); 1958 $R^2 = .114$ (.029).

Put differently, by the standard t-test, the two variables are never statistically significant in Telser's linear model, whereas they are significant with logged variables at the .10 level for 1947 and at the .05 level for 1954 and 1958.

Telser, (1964, p. 544) recognized the possibility that the poor showing of his regressions may have been due to the « faultiness in the data ». In particular, he was chary of the so-called attenuation problem in statistics and adjusted his data and ran other tests to circumvent this. In other words, Telser did not rest his case against the alleged incongruity of advertising and competition on the linear bivariate relationship discussed above. Indeed, his most impressive findings are not the abovementioned regressions, but his other results. In particular, he found no evidence supporting the hypothesis of a positive association between changes in concentration and changes in advertising intensity over the three time periods 1958-47, 1954-47, and 1958-58 ⁽¹⁰⁾ examined and he refuted the view that advertising stabilizes market shares and in fact found (p. 550) contrary to popular belief that: « more entry and competition among the firms that produce heavily advertised goods ». His analytical and empirical defense of his vigorous assertion that advertising is a means of entry, a sign of competition, and an important source of information is impressive.

MARCUS' STUDY

In a recent study, Marcus (1969) reexamined Telser's finding that advertising did not increase industry concentration and thereby affect competition adversely. Marcus concluded that greater advertising efforts lead to greater

⁽⁹⁾ I reran Telser's data in linear form and got identical results to his so there is no possibility of any differences in our results due to transcribing errors.

⁽¹⁰⁾ In fact, he found an inverse relation for the two most widely separated years, 1958-47.

levels of industrial concentration. However, there are a number of points in the Marcus' study with which one could quibble.

In his paper, Marcus formulated and tested the following model:

$$d_{1\ t-1} = \alpha_0 + \alpha_1 g_{1\ t-1} + \alpha_2 CR_{1\ t-1} + \alpha_3 MD_i + \alpha_4 HD_i + u$$

That is, he posited changes in concentration ($d_{1\ t-1}$) are a function of industry growth rate ($g_{1\ t-1}$), the base period concentration ratio ($CR_{1\ t-1}$), the advertising intensity class in which the industry falls (a dummy variable indicating medium differentiation MD_i or high differentiation HD_i), and u an error term with mean zero and constant variance. He obtained the following results:

TABLE 1
REGRESSION RESULTS: CHANGES IN EIGHT-FIRM CONCENTRATION RATIOS
AGAINST SEVERAL VARIABLES
(Seventy-Eight Consumer Industries)

Equation	Period	Independent Variable				Constant	\bar{R}^2 (Adjusted for Degrees of Freedom)
		Industry Growth (α_1)	Lagged Concentration Ratio (α_2)	Medium Differentiation Group (α_3)	High Differentiation Group (α_4)		
(1.01)	1947-63	-3.5482	-0.1510	8.1434	17.5141	10.8514	0.3425
		3.6119	3.6266	3.5157	5.9698		
(1.02)	1954-63	-3.8869	-0.0989	4.4633	8.1187	10.3925	0.1290
		2.0740	2.9837	2.4136	3.3637		
(1.03)	1958-63	-2.0343	-0.0813	1.2658	3.6462	8.2397	0.0626
		0.7581	2.9332	0.7954	1.7592		

Values below coefficients are t -ratios. The industries falling into each category are listed in a note to Table II.

Source: Marcus (1969).

Obviously this is not the same as the Telser study for several reasons: (1) The Marcus' sample is larger, 78 consumer good industries instead of 42; (2) Marcus uses a multivariate analysis; (3) Marcus employs 4-digit SIC industries; (4) Marcus utilizes a three-category classification for advertising instead of a continuous variable; and (5) Marcus looks at changes in advertising associated with the level of concentration, whereas Telser examined the level of advertising with the level of concentration or the first differences of these variables with each other; but Telser did not mix levels and differences as Marcus does.

As I indicated there are several places where I feel the Marcus study is deficient. First of all, he states his conclusions in a much more general way than his evidence warrants. For instance, although his regression analysis is limited to the consumer goods industries he concludes (Marcus, p. 120) that his finding of a negative association between changes in concentration and industry growth « conforms to earlier findings by Nelson and Shepherd ». This is not strictly true since most of their regressions were run for all manufacturing industries and not just for consumer goods. But even more fundamental then

this is that in a later study in the same journal as the Nelson-Shepherd studies, I (1968, p. 241) conclude, on the basis of newer and I think superior data, that « the Nelson-Shepherd finding that market growth leads to lower levels of industry concentration does not receive positive support ». Since Marcus presented almost no rigorous theoretical rationale for using industry growth as an explanatory variable but instead relied primarily on empirical appeal, my finding could constitute an important flaw in his study.

Why is it that Marcus and I obtained conflicting results? One possible explanation has to do again with the scope of the study. My investigation covered all manufacturing industries, whereas Marcus looked only at consumer goods industries. An even more compelling reason for this discrepancy is the difference in the variables employed. Although, both studies used the same change in eight-firm concentration ratio (CR) variable as the regressand ⁽¹¹⁾, the « industry growth » variable may have differed slightly. Marcus (p. 119) stated that he used « value of industry shipments in 1963 over shipments in each of the previous years as his growth rate of industry », whereas I used the change in value of shipments over the period in question as a percentage of the initial level of shipments. My definition is the same as that used by Shepherd.

The other notable difference in variables employed concerns his omitting a variable to represent « net entry » — showing the percentage change in the total number of companies — such as Shepherd and I used. One could argue that this is a particularly serious omission since the « net entry » variable is supported by both empirical and theoretical analysis. Thus, in both the Shepherd and the Kamerschen studies, the « net entry » variable « dominated » the multiple regressions. In particular, over the 1947-63 period (Kamerschen, 1968, pp. 234-235) although both the « growth » and « net entry » variables are negatively related to changes in eight-firm concentration as expected, only the « net entry » variable is statistically significant. On the theoretical level, the *Staff Report* (1969, p. 55) states that:

A basic element of market concentration that helps condition industry behavior is the number of companies. Although all companies in a Census industry category are not always in direct competition with one another — because of product, brand and locational differences — the number of companies operating in an industry provides a rough measure of the number of rivals faced.

Finally, the results may differ because of errors of commission instead of omission ⁽¹²⁾ in any or all of the studies. Marcus, for instance, mentions

⁽¹¹⁾ Although I personally have a slight preference for the four-firm index, my study contained regressions for the four, eight and twenty firm indices, allowing me to directly compare my results with those of Marcus.

⁽¹²⁾ To be sure, I do not mean to suggest that I have enumerated all the factors that I

the bias in his study from utilizing a regression containing both CR_t and CR_{t-1} , although he does not make any attempt to correct for this. It is also possible to argue that the basic regression used in the Marcus model may well be subject to multicollinearity inasmuch as the level of concentration and industry growth may be intercorrelated. Although using a crude zero-order correlation test there appears little danger of this, for as in the Kamerschen-Shepherd studies there is never a statistically significant relationship between these two variables. Perhaps more serious, if CW and Weiss are correct, Marcus may also have a multicollinearity problem with the level of concentration and the level of advertising (as measured by « dummy » variables) used simultaneously as explanatory variables. In fact, some of Marcus' own comments in his paper suggest there may be a significant relationship between them. Of course, in the end whether either of these is a problem is an empirical question.

There are three final criticisms that can be made of the Marcus study, as well as a number of the other recent studies. First, in explaining why heavily advertised industries were likely to have increases in concentration Marcus (1969, p. 118) uses Bain's argument that the « necessity to advertise (or cut prices) in these (heavily advertised) industries will raise the required amount of capital for successful operation; thus, constituting a barrier to entry of new firms ». Without taking a position on the factual question as to what are, in fact, the nature of returns to scale in advertising, I would conclude that Marcus is guilty of the rather common error in economics of using a careless and misleading definition of « barriers to entry » ⁽¹³⁾. Stigler (1968, p. 67) defines a « barrier to entry » as « a cost of producing (at some or every rate of output) which must be borne by a firm which seeks to enter an industry, but is not borne by firms already in the industry ». This concept should clearly be distinguished from (internal) economics of scale (or plant) and a firm's costs of production. Hence, entry can be free, involving no entry barriers even if money capital requirements are steep. For example, although it does require considerable sums of money to enter the automobile or aluminum industry, this is not proof of a barrier to entry unless the cost of acquiring such funds differs for existing and potential firms in the industry. Even more relevant to Marcus' study are product differentiation expenses. Product differentiation is a barrier to entry only if the costs of production are higher for potential firms than they are for existing firms. Contrary to what Bain and Marcus suggest, showing that, say, the consumer goods industries involve lavish expenditures on advertising is not a demonstration that barriers to entry exist. There may be « barriers », but verifying this would

think should be taken account of in a comprehensive study of this topic. For instance, the « coverage ratio » which is an (inverse) measure of the degree of potential entry from firms already producing the product was used in both Shepherd and my study.

⁽¹³⁾ As far as I am aware, the economist who is most responsible for repudiating the usual sloppy and sometimes inconsistent definition of « barriers to entry » is George J. Stigler, (1968).

require additional information as to the relative costs for potential vs. existing firms ⁽¹⁴⁾. In short, « economics of scale » and « barriers to entry » are not the same thing.

Secondly, even though Marcus utilized advertising as a « dummy » variable, the tripartite taxonomy was based on the dubious advertising sales ratios (see Simon, 1970, pp. 300-310). Thus, it suffers from the same disadvantage as does almost all of the empirical work that has been done on advertising. Simon (1970, p. 110) has concluded that: « Taking all... into account, it is our opinion that advertising-ratio data alone are not competent to serve as the basis for any general investigation of the economics of advertising ». However, at this stage, we would have to conclude, if empirical output is out test, that this is a minority opinion.

Thirdly, Marcus' test, like almost all of the tests yet performed, has not been an adequate measure of the effects of advertising on concentration in that the variable presumed to be autonomous is importantly or completely determined exogenously (eg., see Simon, 1970, pp. 230-231).

WEISS STUDY AND COMANOR-WILSON (CW) STUDY.

The final two studies that I should like to examine will be done jointly inasmuch as each of them, employing the profit rate as the dependent variable, found a positive and significant relationship between advertising outlays and rates of return. Both averred that those firms that advertised heavily had the highest rates of profits. The primary difference in the two papers is that the later paper by Weiss (1969) not only used more recent data but also subjected the earlier Comanor and Wilson (CW, 1967) study to the innovation of capitalizing and depreciating advertising. Each paper I think constitutes an analytically imaginative and statistically refined piece of work on an important economic topic. Yet there are certain segments of their work with which I am dissatisfied.

One of the most basic criticisms I have with respect to both the Weiss and the CW studies concerns their methodology. If advertising is treated as a capitalized asset with a life of, say, three years, the result of recasting the firm's income statement and balance sheet would be to increase asset size and, except for the most rapidly growing firms, decrease « profits » calculated as return on either assets or equity (A similar effect exists with respect to expensed R & D.). Since the Weiss and CW studies do not make this sort of adjustment, they overestimate the profitability of advertising.

One confusing aspect of the Weiss paper to me concerns his neglect of the sellers' concentration as an explanatory variable in determining profit rates.

⁽¹⁴⁾ For instance, I already mentioned that Peterman (1968) found that the existing evidence does not support the Government's contention that Proctor enjoyed substantial cost advantages over smaller producers in advertising.

Apart from the fact that Else, Greer, Kaldor, Manning, Henning & Meehan, and Marcus found a systematic relationship between profits and the level of seller's concentration, Weiss (in a joint paper with Hall, 1967) found the level of concentration to have statistically significant effect on profits⁽¹⁵⁾. Similarly, I am a bit surprised that Weiss did not at least test for heteroskedasticity. It appears that for the same reasons he corrected for it in his earlier study (with Hall) on profit rates that *mutatis mutandis*, he would have done it in his later study.

Both Weiss and CW find that advertising exerts a statistically significant and quantitatively important influence on profit rates. Moreover, CW (p. 437) also noted:

the significant joint impact on profit rates of concentration and the entry barriers created by scale economies and high capital requirements. Although the composite effect of these factors is clearly important, a more precise indication of the distinct effect of any of these variables is hazardous because of the high degree of collinearity. As would be expected, the rate of growth of demand has an important positive impact on profits. Models which incorporate these variables fit the underlying data reasonably well, accounting for approximately 50 per cent of the variation in industry profit rates.

All told, the CW study⁽¹⁶⁾ employed a large number of explanatory variables in their multivariate analysis to « explain » profit rates on equity⁽¹⁷⁾. The regressions include (1) advertising intensity measured in two ways, advertising outlays per dollar of sales and the volume of advertising per firm; (2) seller concentration, introduced in three alternative formulations, the trichotomous classification following Kaysen and Turner (1959), the four-firm concentration ratios published by Stigler (1963) and employed by Telser, and the dichotomous classification using Bain's (1968) finding that a threshold point is reached when the eight-firm concentration ratio exceeds 70 percent; (3) economies of scale in production; (4) absolute capital requirements; (5) rate of growth of demand (sales) between 1947-1957; (6) a composite variable representing technical entry barriers and advertising formulated in several varieties and (7) a local market dummy variable⁽¹⁸⁾.

⁽¹⁵⁾ It may be that Weiss omitted concentration because of multicollinearity problems. But it seems to me that this problem was already a distinct possibility in his study. At any rate, it would have been useful had he provided the reader with some explanation for omitting a variable he had previously demonstrated to be analytically sound and empirically impressive.

⁽¹⁶⁾ Almost all my comments on the CW study would also apply to the Weiss paper inasmuch as the latter paper represents an extension and modification of the former.

⁽¹⁷⁾ The results were not sensitive to either the choice of the rate of return (including interest) on total assets or the profit rate on stockholders' equity as the regressand.

⁽¹⁸⁾ All of the zero-order correlation coefficients had the expected sign and were statistically significant in at least one functional form. More specifically they found (*continued on next page*):

Both linear and logarithm functional forms were tried on various combinations of these variables used in 41 consumer good industries they scrutinized in their weighted and unweighted multiple regressions. While it is not possible to go through their plethora of empirical results, they did conclude that the advertising, the growth, and the joint concentration-entry variables did have a substantial impact on profits.

COSTS OF REALISM.

Yet I would conclude that the verdict is still out on the alleged discord between advertising and competition. That is, I earnestly believe that a sufficient number of significant objections can be levied against the studies by CW, Weiss, Marcus, etc. to raise a « reasonable doubt » over defendant Telser's guilt ⁽¹⁹⁾.

First, the CW model is quite different from the simplistic Telser model in that profit rates are the dependent variable in CW and in that numerous combinations of explanatory variables are used in the multiple regression results.

(19) *continued*

TABLE 2
SIMPLE CORRELATION COEFFICIENTS-PROFIT RATES
AND VARIOUS DIMENSIONS OF MARKET STRUCTURE

Market Structure Variables	Correlation with Profit Rates	
	Natural units*	Logarithm†
Growth of Demand	0.17	0.42
Capital Requirements	0.43§	0.57§
Economies of Scale	0.25	0.37§
Advertising-Sales Ratio	0.42§	0.27-l-
Advertising per Firm	0.43§	0.50§
Concentration Ratio (4 firms)	0.36-l-	0.35-l-

* The units of measurement are described in the text above.

† In computing these coefficients, the structural dimension is measured in logarithms although the profit rate is measured in natural units.

-l- Indicates coefficient is statistically significant at the 95 per cent level.

§ Indicates coefficient is statistically significant at the 99 per cent level.

Tests of significance are made on the basis of one-tailed *t* tests.

Source. Comanor and Wilson (1967).

It might be noted CW felt, on economic grounds, that the linear (logged) form was more appropriate for the advertising sales ratio (growth of demand) variable. The simple correlation coefficients between the advertising-sales ratio and other structural variables were as follows: log of economies of scale, 0.27; log of capital requirements, 0.21; log of growth of demand, 0.40; and four-firm concentration ratio, 0.10.

⁽¹⁹⁾ Sticking to the same metaphor, the canny Scot's legal system includes a verdict « not proven » that falls in between « guilty » and « not guilty ». I suggest that the CW-Weiss-Marcus, etc. case against Telser-Stigler-Johnson etc. would fall into this intermediate category. The interested reader should consult Simon (1970, esp. pp. 235-240) for criticism of CW that contains some but not all of the arguments I have developed independently. In addition, he develops several that I have not touched upon.

And in statistical analysis I would contend that the economists' usual assumption of nonsatiation is not valid; that is, more independent variables are not necessarily preferred to less. Given that the goal of economics (or any discipline) is to abstract in order to make useful predictions, what is sought is a tractable model that explains a « reasonable » amount of the variation in the dependent variable where « reasonable » is relevant to the problem at hand and the costs involved. Since several economists have emphasized the costs of realism, I will merely use Baumol (1967) as a synecdoche. Baumol has presented a trenchant argument that it is naive to castigate someone's model for being unrealistic unless the cost of increased realism is considered. He says (p. 4, italics supplied).

Of course, I am not opposed to realism *per se*. To oppose greater realism when it can be achieved without cost is like being against virtue. What I am arguing is that *increased realism, like greater generality, usually involves a cost in decreased manipulatability and insight into the workings of our models*. For one thing, when models are too complex we often find that the mathematician has not as yet supplied us with tools that are both appropriate and adequate. It often becomes necessary, therefore, to economize on the introduction of realism into our analysis.

In short, what any scientist should seek in his statistical model is not the highest R^2 , but the attainment of some « reasonable » level of goodness of fit with a « reasonable » number of explanatory variables, where « reasonable » takes costs into account. To be sure, \bar{R}^2 (i.e., R^2 adjusted for degrees of freedom) does do this to a certain extent by exacting a cost as additional degrees of freedom are « consumed ». But the trade-off cost may be too low for some researchers for some purposes. For instance, one frequent « cost » to the « kitchen sink » approach of using numerous explanatory variables is the increased likeliness of multicollinearity problems. I do not think either Weiss or CW satisfactorily got around the fact a number of the explanatory variables were collinear to some degree. CW admit this but feel the high stability of the coefficients of their advertising variables atones for this ⁽²⁰⁾. But even though these coefficients are relatively insensitive to changes in specification of the variables and models, serious multicollinearity means the estimated parameters have a low degree of precision. That is, being unable to disentangle the separate influences of the various explanatory variables, no reasonably precise estimate can be made of their relative effects.

If what one is primarily after is a high R^2 (or \bar{R}^2), this can be done even without the framework of CW's model using roughly Telser's data with some slight additions ⁽²¹⁾. The results are presented in Table 3.

⁽²⁰⁾ Even then the advertising per firm variable was not so invariant as the advertising sales ratio.

⁽²¹⁾ Those additions being the use of Stigler's (1963) data on profits—the same source as Telser's data on concentration ratios.

TABLE 3
MULTIPLE REGRESSION EQUATIONS EXPLAINING
PROFIT RATES-LINEAR RESULTS

Dependent Variable	Intercept	Concentration Ratio	Advertising-Sales Ratio	R ²	Corrected R ²
1) 1947-48 profit rate	6.492	0.034 (1.237)	0.230 (1.080)	0.076	0.053
2) 1954 profit rate	1.912	0.038 (2.438)	0.420 (3.751)	0.378	0.362
3) 1957 profit rate	2.849	0.024 (1.155)	0.454 (3.198)	0.253	0.234

Figures in parenthesis are *t* values.

Source: The advertising data are from Telser (1964) and the weighted concentration ratios and profit rates from Stigler (1963). The latter are rates of return on corporate assets. I used the average of the 1947 and 1948 returns in equation (1). The continuous concentration ratios are for 1947, 1954, and 1958, whereas the advertising ratios are for 1947, 1954, and 1957 respectively.

In brief, even our still relatively simple model with but two linear regressors yields an \bar{R}^2 quite similar to the corresponding CW and Weiss results involving many more regressors. Of course, because of the likely collinearity between concentration and advertising and other well-known statistical problems, I do not attach much significance to these results. I have run numerous other regression utilizing growth of demand, capital size, change in concentration, etc., which I have not reported here for the same statistical problems are merely exacerbated in a larger model. Ideally, it is hoped that some time in the future our presently imperfect data can be improved to allow estimation by simultaneous equation techniques which separately examine the demand and the supply of advertising messages (Greer, 1971, made a step in this direction).

Despite my comments on the costs and dangers of realism, I personally feel Telser's use of one explanatory variable — the level of concentration — to explain the advertising sales ratio is still a bit too spartan for my tastes. I fear much more hard work still needs to be done before we know what is the « optimal » way to handle the problem from a statistical point of view. And, as always, careful conceptualization of the problem in terms of economic theory is needed before the problem can be adequately treated from an empirical point of view. A reasonable guesstimate would be that the « truth » regarding advertising and market organization stands somewhere between two polar extremes of Telser's one independent variable model and the rank empiricism involved is a stepwise regression which typically ends up with a prodigious number of explanatory variables, a very large R^2 , and a generally unmanageable economic model ⁽²²⁾.

⁽²²⁾ Despite its other admirable virtues, the computer is not yet ready to become an economic theorist. But in a sense this is what the typical user of a stepwise program is

While the seminal work of CW, Marcus, and Weiss already stand somewhere between these two antipodal extremes, it is hoped further research will chisel out even larger chips from our zone of ignorance. But the problems involved in such analyses are large and our tools blunt. It is necessary that we should strive to sharpen our tools. Sound economic theory on the topic of advertising and market structure is a necessary prolegomenon to good empiricism. And analytical work on advertising, with some notable exceptions, such as by Stigler and Telser to name two, has been the neglected child of economics for some time. In fact, it is not even clear that on balance we have made any significant advances since the brilliant work of Borden (1942).

FURTHER OBJECTIONS.

There are a number of other faults one could register against the CW study. For instance, their results are particularly susceptible to the spurious correlation resulting when the variables under examination are used in a ratio form with a common denominator. For instance, it has been observed that a value of 0.50 is normally expected between two variables X and Y even where X and Y are uncorrelated if $\frac{Y}{A} : \frac{X}{A}$. Of course, employing two ratios in a statistical analysis may be justified if a strong case can be made that they each have economic significance of their own. I do not think a sufficiently compelling argument has been made for their inclusion in the CW and Weiss papers.

The CW study can be impugned for failing to «adequately» handle heteroscedascity⁽²³⁾ and for mislabeling «barriers to entry» as was also true in the Weiss study. I also find the case CW made for the inclusion of several of their explanatory variables — such as economies of scale and absolute capital requirements — tenuous. For instance, I strenuously object to CW's «appeal to authority» (p. 426) regarding Procter and Gamble to verify economies of scale in advertising. For as I indicated above, Peterson (1968) in his indefatigable investigation of the Clorox case failed to turn up any evidence of P & G's alleged cost advantages in advertising on national television and in national magazines.

Finally, and perhaps most importantly, nowhere did CW (or Weiss) present a convincing and rigorous economic argument as to why a positive and significant correlation coefficient between advertising and accounting profits

asking the computer to do. Ideally, the hypotheses should be set up first and the computer used to test them. However, what usually happens with a stepwise routine is that the study degenerates into the practitioner providing an *ad hoc* explanation for the results the computer gives him.

⁽²³⁾ Of course, CW did *try* to handle the problem, whereas Weiss did not. In truth my critique of CW on this count is more properly direct to the crudeness of our tools in general in statistics for minimizing this problem, e.g., by appropriate weighting schemes.

ineluctably means a basic disharmony between advertising and competition ⁽²⁴⁾. While it is true that researchers such as CW, Doyle, Mann et al., Greer, and Weiss have found a positive association between advertising and concentration, it has been slight. Indeed, some other researchers such as Stigler (1963) and Telser (1964 Symposium, 1969), using similar data, have found a negative correlation coefficient. But even more germane is the fact that even if greater profits and greater advertising do go hand in hand, this does not necessarily imply direct causality. As Horowitz (1968) has said:

...there are other factors, such as uncertainty, indigenous to the industries themselves which both encourage advertising *and* lead to higher profit rates (and perhaps greater industrial concentration as well). One could argue, for example, that greater profit is the entrepreneurial reward for accepting the risks of doing business in a highly uncertain industry and (higher than average) advertising expenditures are maintained by firms in the industry in an effort to ameliorate these risks.

There are many reasons why advertising and concentration may be found together without implying advertising is a cause of market power and super-normal profits. Is it not possible that industries with heavy promotional outlays may also attract superior managers or be the result of growth in demand for a firm's new products?

In short, while several writers have intuited various interrelationships between advertising and industrial organization, such undisciplined efforts are a poor substitute for systematic theorizing on the subject. Or as Telser (1968, p. 168) has said:

To say that business firms advertise because they find this to be profitable, although true, does not advance our understanding of the subject. We must look more closely at the mechanism of advertising.

III. *Summary and Conclusions.*

In this paper I have tried to summarize some of the more neglected theoretical aspects of the economics of advertising, review some of the most recent empirical works in this area, and defend the position championed by Johnson, Simon, Stigler, Telser, and others that there is no inevitable discord between advertising and competition. In fact, not only is disharmony between advertising and competition inevitable, it is not even likely ⁽²⁵⁾.

⁽²⁴⁾ For that matter, a number of studies have empirically estimated profit functions and found « reasonably » good fits without using advertising as an explanatory variable. Some of these are reviewed in Kamerschen, (1969, a). Moreover, even if one found evidence of an association between profitability and advertising, nothing can be inferred about the effects of advertising on other important economic variables such as industry growth. For instance, Koch's (1970) empirical results do not demonstrate that high levels of advertising either inhibits or stimulates industry growth.

⁽²⁵⁾ Note I am not necessarily arguing that I concur with the Telser conclusion of no

I feel the scholars that have produced the empirical work that has been done recently in the economics of advertising have exhibited considerable statistical competence and imagination. But the fact still remains that this testing has been immured within the rather limited and cloistered framework of our existing economic theory of advertising. I submit that more definite empirical work must await either a substantial shoring up of our present modest economic theory of advertising or the formulation of an entirely new theory ⁽²⁶⁾. While it would be presumptuous to suggest a moratorium on empirical efforts until a superior theory is forthcoming, future statistical work in advertising, unsupported by stronger analytical mortar, seems unlikely to do more than sharpen the Sisyphian skills of the practitioner ⁽²⁷⁾.

Before closing this lengthy paper, I should like to speculate on some of the directions that additional research on advertising might take. While any full-blown development of these ideas are beyond the scope and intent of this paper, I should like to at least suggest some new paths that could be taken.

First and foremost, I follow Simon (1970, p. 410) in believing that most of the causes and effects of advertising are « very long run and are intertwined with culture and tastes ». This means we must introduce dynamic considerations into our models and this necessitates a change in the optimal conditions. Two aspects of a dynamic process analysis that might improve the existing theory of advertising are the introduction of uncertainty and the further utilization of the calculus of variation.

The suggestion alluded to in the previously cited comment of Horowitz that

association between advertising and market structure. Rather I am supporting the position that advertising is not inevitably detrimental to competition. That is, I find the guarded conclusion of, say, Yang (1966) appealing. He concludes (p. 2162) that his study « confirmed the established hypothesis that advertising affects competition, but at the same time it dispels the erroneously conceived notion that any such relationship runs only in the direction of promoting concentration ». I would also opine that Telser, *et. al.* would not find this conclusion totally without merit and Simon (1967) and Stigler (1968) argue that the impact of concentration on advertising cannot be determined *a priori* for it depends upon advertising-response functions in various market circumstances. I have not reviewed Yang's flexible hypothesis here both because of its relative inaccessibility and because it suffers from some of the same limitations as the studies reviewed here in addition to several additional shortcomings.

⁽²⁶⁾ For instance, of the type found in Dorfman & Steiner (1954), Ozga (1960), Nerlove & Arrow (1962), Palda (1964, 1965), Simon (1965), Backman (1967), Doyle (1968), Telser (1968), Melrose (1969), « Symposium » (1969), Horowitz (1970), Simon (1970), Greer (1971), and Guth (1971).

⁽²⁷⁾ A particularly good example of the futility involved in conducting empirical studies constrained within our present theory is provided in Schnabel (1970) where he shows that careful examination of Kaldor and Silverman (1948) data suggests that they are quite consistent with Telser's (1964) figures despite the fact diametrically opposed conclusions were reached in the two studies!

uncertainty might go a long way toward reconciling the conflicting empirical results should be further developed. Since the topic of uncertainty has become the recipient of considerable research effort and journal space of late, it is not unreasonable to suppose some of this energy might soon be devoted to the uncertainty aspects of advertising outlays. Perhaps it is uncertainty that will provide the missing causal link between advertising and market structure.

Second, I feel a more sophisticated theory of the firm which can logically and consistently handle advertising outlays will entail utilizing some technique such as Pontryagin's Maximum Principle, which is basically a method based on the calculus of variation for obtaining the optimal control law ⁽²⁸⁾. While this method only gives the necessary but not sufficient conditions for an optimum, this is a minor shortcoming given the presently inadequate theory with which we are presently operating. There are certainly signs that an application of the Maximum Principle may be on the horizon for according to Dorfman (1969, p. 817) capital and growth theory « has come to grips with numerous important practical and theoretical issues that previously could not even be formulated ». And is not capital theory crucial in understanding advertising? Certainly such respected scholars as Stigler, Telser, and Weiss to name but three, think so if their recent work is indicative of their matured thoughts.

Finally, even if little is done to substantially improve the present theory of the firm, more powerful results can be obtained from our imperfect advertising data by an improved conceptualization of the problem by separating the demand and supply of advertising messages so as to utilize simultaneous equation techniques (see, e.g. Greer 1971). That is, advertising can affect market structure by affecting either the cost and/or the demand elements (see e.g., Preston, 1968, pp. 558, 562).

An association between large-scale and continuous advertising and monopolistic market position might arise... on the cost side [if] there might be high absolute cost requirements and/or substantial economies of scale in advertising... advertising expenditures may reduce the strength of competitive forces [on the demand side] in two ways: (1) by making demand less elastic with respect to price and other marketing variables, either for individual firms and products, or for groups of highly advertised firms and products, and/or (2) by creating barriers to entry.

Preston (1968, p. 562) goes on to add that « the unraveling of these complex relationships taxes observational skill, theoretical ingenuity, and patience ».

I would conclude on the basis of what evidence we have, that if advertising expenditures do reduce the strength of competitive forces, its primary impact must be on the demand and not the cost side.

⁽²⁸⁾ Basically the power of the Maximum Principle technique is derived from the introduction of the Hamiltonian and the auxiliary variables. The mechanism implied by the theory is to design a system which follows an optimal trajectory.

REFERENCES

- ASCH, Peter and MATITYAHU Marcus, « Returns to Scale on Advertising », *The Antitrust Bulletin*, 15, (Spring, 1970), pp. 33-42. BACKMAN, Jules, *Advertising and Competition*, (New York: New York University Press, 1956); *Industrial Organization*, Second Edition, (New York: John Wiley & Sons, Inc., 1968). BAUMOL, William J., *Business Behavior, Value and Growth*, (New York: Harcourt, Brace & World, Inc., 1967). BLAIR, John M., « Concentration and Divisional Reporting », *Hearings on Economic Concentration*, Part. 5, Subcommittee on Antitrust and Monopoly, Senate Judiciary Committee, 89th Congress, 2nd Session, Washington: U. S. Government Printing Office (1966): 1888-1910; « Conglomerate Mergers—Theory and Congressional Intent », (Weston and Peltzman, 1969): 179-196. BLANK, David M., « Television Advertising: The Great Discount Illusion, or Tonypana Revisited », *Journal of Business*, 41, (January, 1968): 10-38. BORDEN, Neil Hopper, *The Economic Effects of Advertising*, (Chicago: Irwin, 1942). BUZZELL, Robert D., *Appraising the Economic and Social Effects of Advertising* (forthcoming). COMANOR, William S. and THOMAS A. Wilson, « Advertising, Market Structure and Performance », *Review of Economics and Statistics*, 49, (November, 1967): 423-440; « Advertising and the Advantages of Size », *American Economic Review*, 59, (May, 1969): 87-98. DEMSETZ, Harold, « Discussion », *American Economic Review*, 60, (May, 1970): 481-484. DORFMAN, Robert, « An Economic Interpretation of Optimal Control Theory », *American Economic Review*, 59, (December, 1969): 817-831. DORFMAN, Robert and Peter O. STEINER, « Optimal Advertising and Optimal Quality », *American Economic Review*, 45, (December, 1954): 826-836. DOYLE, Paul, « Economic Aspects of Advertising: A Survey », *Economic Journal*, 77, (September, 1968): 570-602; « Advertising Expenditures and Consumer Demand », *Oxford Economic Papers*, 20, (November, 1968): 399-401. EKLUND, R. B. Jr. and W. P. GRAMM, « Advertising and Concentration: Some New Evidence », *Antitrust Bulletin*, 15, (Summer, 1970). ELSE, P. K., « The Incidence of Advertising in Manufacturing Industries », *Oxford Economic Papers*, 18, (March, 1966): 88-110. GREER, Douglas F., « Advertising and Market Concentration », *Southern Economic Journal*, 38, (July, 1971): 19-32. GUTH, L. A., « Advertising and Marketing Structure Revisited », *Journal of Industrial Economics*, 19, (April, 1971). HALL, Marshall and Leonard W. WEISS, « Firm Size and Profitability », *Review of Economics and Statistics*, 49, (August, 1967). HOROWITZ, Ira, « A Note on Advertising and Uncertainty », *Journal of Industrial Economics*, 18, (April, 1970), No. 7. JOHNSON, Harry G., « The Economics of Advertising », *The Advertising Quarterly*, 13, (Autumn, 1964): 9-14; reprinted in Douglas Needham, *Readings in the Economics of Industrial Organization*, (New York: Holt, Rinehart & Winston, Inc., 1970): 410-414. KALDOR, Nicholas, « The Economic Aspects of Advertising », *Review of Economic Studies*, 18, (No. 1, 1950): 1-27. KALDOR, Nicholas and R. A. SILVERMAN, *A Statistical Analysis of Advertising Expenditure and the Revenue of the Press* (London: Cambridge University Press, 1948). KAMERSCHEN, David R., « Market Growth and Industry Concentration », *Journal of the American Statistical Association*, 63, (March, 1968): 228-241; « The Determination of Profit Rates in 'Oligopolistic' Industries », *Journal of Business*, 42, (July, 1969): 293-301 (a); « Recurrent Objections to the Theory of Imperfect Competition », *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, 125, (October, 1969): 688-694 (b); « Conglomerate Mergers: The Myth and the Reality », *St. John's Law Review*, 44, (April, 1970): 133-151. KAYSEN, Carl and Donald F. TURNER, *Antitrust Policy: An Economic and Legal Analysis*, (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1959). KOCH, James, « Market Structure and Industry Growth Rates », *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, 17, (December, 1970): 1145-1163. LONGMAN, K. A., *Advertising* (New York:

Harcourt, Brace, Jovanovich, Inc., 1971). MANN, H. M., J. A. HENNING, and J. W. MEEHAN, Jr., « Advertising and Concentration », *Journal of Industrial Economics*, 15, (November, 1967): 34-45. MARCUS, Matityahu, « Advertising and Changes in Competition », *Southern Economic Journal*, 36, (October, 1969): 117-121. MELROSE, Kendrick B., « An Empirical Study on Optimizing Advertising Policy », *Journal of Business*, 42, (July, 1969): 282-292. MILLER, Richard A., « Market Structure and Industrial Performance: Relation of Profit Rates to Concentration, Advertising Intensity, and Diversity », *Journal of Industrial Economics*, 17, (April, 1969): 104-118. MUELLER, Williard F., « Statement before the Hearings of the Select Committee on Small Business », *The Status of Small Business*, March 15, 1967. MURDOCH, Lawrence C., « Advertising and Charlie Brown », *Business Review*, The Federal Reserve Bank of Philadelphia, (June, 1962). NELSON, Ralph L., « Market Growth, Company Diversification and Product Concentration », *Journal of the American Statistical Association*, 55, (December, 1960): 640-649. NERLOVE, Marc and Kenneth J. ARROW, « Optimal Advertising Policy Under Dynamic Conditions », *Economica*, 29, (May, 1962): 129-142. OZGA, S. A., « Imperfect Markets Through Lack of Knowledge », *Quarterly Journal of Economics*, 74, (February, 1960): 29-52. PALDA, Kristian S., « Sales Effect of Advertising: A Review of the Literature », *Journal of Advertising Research*, 4, (September, 1964): 12-16; « The Measurement of Cumulative Advertising Effects », *Journal of Business*, 38, (April, 1965): 162-179; *The Measurement of Cumulative Advertising Effects*, (Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, Inc., 1964). PETERMAN, John L., « The Clorox Case and the Television Rate Structures », *Journal of Law and Economics*, 10, (October, 1968): 321-422. PRESTON, Lee E., « Advertising Effects and Public Policy » (Paper presented to American Marketing Association, Denver, August 28-30, 1968). In Robert L. Ling, ed., *Marketing and the New Science of Planning*, (Chicago: American Marketing Association, 1968): 558-566. SCHNABEL, Morton, « A Note on Advertising and Industrial Concentration », *Journal of Political Economy*, 78, (September/October, 1970): 1191-1194. SCHERER, Frederic M., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, (Chicago: Rand McNally & Company, 1970). SHEPHERD, William G., « Trends of Concentration in American Manufacturing », *Review of Economics and Statistics*, 46, (May, 1964): 200-212. SIMON, L. Julian, « Are There Economies of Scale in Advertising? », *Journal of Advertising Research*, 5, (June, 1965): 15-20; « The Effect of the Competitive Structure upon Expenditures for Advertising », *Quarterly Journal of Economics*, 81, (November, 1967): 610-627; *Issues in the Economics of Advertising*, (Urbana: University of Illinois Press, 1970). STIGLER, George J., *Organization of Industry*, (Homewood, Illinois: Irwin, 1968); « The Statistics of Monopoly and Merger », *Journal of Political Economy*, 64, (February, 1956): 33-40; reprinted in David R. Kamerschen, Editor, *Readings in Microeconomics*, (New York: Wiley, 1969); *Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries*, (Princeton University Press, 1963); « The Economies of Scale », *Journal of Law and Economics*, (October, 1958). TELSER, Lester G., « How Much Does It Pay Whom To Advertise », *American Economic Review*, 51, (May, 1961): 194-205; « Advertising and Cigarettes », *Journal of Political Economy*, 70, (October, 1962): 471-499; « Advertising and Competition », *Journal of Political Economy*, 72, (December, 1964): 537-632; « Supply and Demand for Advertising Messages », *American Economic Review*, 56, (May, 1966): 457-466; « Some Aspects of the Economics of Advertising », *Journal of Business*, 41, (April, 1968a): 166-173; « Economies of Advertising », *International Encyclopedia of the Social Sciences*, 2nd ed., (1968b): 106-111; « Comment [on Comanor & Wilson, 1969] », *American Economic Review*, 59, (May, 1969): 121-123. TURNER, Donald F., « Advertising and Competition », Paper delivered before the Briefing Conference on Federal Controls of Advertising and Promotion, Washington, D. C., June 2, 1966, (Washington:

Department of Justice); « Advertising and Competition: Restatement and Amplification », paper delivered before the Annual Advertising Government Relations Conference, Washington, D. C., February 8, 1967 (Washington: Department of Justice). WEISS, Leonard W., « Advertising, Profits, and Corporate Taxes », *Review of Economics and Statistics*, 51, (November, 1969). WESTON, J. Fred and Sam PELTZMAN, Editors, *Public Policy Toward Mergers* (Pacific Palisades, California: Goodyear, 1969). YANG, Charles Yneu, « Industrial Concentration and Advertising », Annual Conference of *American Academy of Advertising*, (June, 1966), reprinted in *Hearings*, (1966): 2153-2163: « Industrial Structure and Competition Policy », *Study Paper No. 2 of the Staff of the Cabinet Committee on Price Stability*, (January, 1969). « Symposium on Advertising and Concentration », in *Journal of Industrial Economics*, 8, (November, 1969); 76-100. Papers by R. B. Eklund, Jr. and C. Maurice; H. M. Mann, J. A. Henning & J. W. Meehan, Jr., and L. G. Telser.

LA STATISTICA DELLA PUBBLICITÀ

Alcuni anni addietro Stigler recensiva tre recenti studi quantitativi sul problema del monopolio negli Stati Uniti. In ogni caso il suo studio dissentiva dalla maggior parte della letteratura economica in quanto trovava che il problema del monopolio non era eccessivamente serio. Nella rassegna tentata in questo saggio anche l'autore vorrebbe dissentire dall'opinione dominante sostenendo l'idea che il « problema » della pubblicità non è eccessivamente grave nell'economia statunitense. Sebbene, come nota Telser, l'intelligenza e l'onestà di una persona siano normalmente messe in dubbio quando questa difende la pubblicità, l'argomento è troppo importante perché sia visto da un solo lato oppure venga troncato. La pubblicità deve quindi essere trattata come un argomento serio che può esser compreso soltanto se si comprendono « le funzioni della pubblicità, i suoi usi e il suo prevalere » (Telser). Nel tentativo di mostrare il lato positivo della pubblicità, l'autore cerca di mostrare ciò ch'è errato in un certo numero di studi tendenti a presentare solo il lato negativo e a illustrare l'evidenza concordante con la tesi positiva qui sostenuta.

Allo scopo, il saggio tenta di riassumere alcuni degli aspetti teorici più trascurati dell'economia della pubblicità, di considerare alcuni dei lavori empirici più recenti in quest'ambito, e di difendere la posizione assunta da Johnson, Stigler, Telser, Simon e altri, che non esiste contrapposizione inevitabile tra pubblicità e concorrenza.

Gli autori che hanno prodotto il lavoro empirico fatto recentemente nell'ambito dell'economia della pubblicità hanno mostrato notevole competenza e immaginazione statistica. Ma rimane il fatto che queste prove sono rimaste incastrate nello schema piuttosto limitato e chiuso della teoria economica della pubblicità disponibile. C'è da ritenere che un lavoro empirico più consistente debba portare o a un rafforzamento dell'attuale modesta teoria economica della

pubblicità o alla formulazione di una teoria economica completamente nuova. Mentre sarebbe presuntuoso suggerire di trascurare gli studi empirici sinché viene formulata una migliore teoria, è chiaro che il lavoro statistico futuro in materia di pubblicità, se non sarà sostenuto da strumentario analitico più efficace, non farà che acuire le capacità di Sisifo dei pratici.

Quanto ai sentieri da battere, l'autore concorda in primo luogo e massimamente con Simon, ritenendo che la maggior parte delle cause e degli effetti della pubblicità siano « di lunghissimo andare e intrecciati con la cultura e il gusto ». Questo significa che nei nostri modelli dobbiamo introdurre considerazioni dinamiche, e questo richiede un cambiamento nelle condizioni ottimali. Due aspetti di un processo dinamico che potrebbero migliorare l'esistente teoria della pubblicità riguardano l'introduzione dell'incertezza e una maggiore utilizzazione del calcolo variabilistico.

Il suggerimento allude a un commento di Horowitz, citato nel testo, che l'incertezza potrebbe far molto nel riconciliare i risultati empirici contrastanti, se essa dovesse venire ulteriormente sviluppata. Poiché l'argomento dell'incertezza ha attratto ultimamente considerevoli sforzi di ricerca e spazio di riviste, non è irragionevole ritenere che un po' di questa energia possa essere presto dedicata agli aspetti dell'incertezza delle spese di pubblicità. Sarà forse l'incertezza a fornire il nesso causale mancante tra pubblicità e struttura di mercato.

In secondo luogo l'autore ritiene che una teoria più sofisticata dell'impresa, la quale possa trattare logicamente e consistentemente le spese di pubblicità, consentirà l'utilizzazione di alcune tecniche, come il principio di massimo di Pontryagin, che è essenzialmente un metodo basato sul calcolo delle variazioni per ottenere una legge di controllo ottimale. Mentre questo metodo dà soltanto le condizioni necessarie ma non anche quelle sufficienti per l'*optimum*, si tratta di una deficienza minore stante l'inadeguatezza della teoria della quale attualmente ci serviamo. Per certi segni l'applicazione del principio di massimo può essere all'orizzonte, poiché esso, secondo la teoria del capitale e dello sviluppo di Dorfman, « ha consentito di trattare numerosi importanti problemi pratici e teorici che precedentemente non potevano nemmeno essere formulati ». E non è la teoria del capitale essenziale per comprendere la pubblicità? Certamente lo ritengono studiosi autorevoli come Stigler, Telser e Weiss, per limitarci a tre, e i loro lavori recenti indicano che i relativi pensieri al riguardo sono maturi.

Infine, sebbene sia stato fatto poco per provare in modo sostanziale l'attuale teoria dell'impresa, risultati più efficaci possono essere ottenuti dai nostri dati imperfetti sulla pubblicità con una migliorata concettualizzazione del problema separando la domanda e l'offerta dei messaggi pubblicitari in modo da utilizzare tecniche d'equazioni simultanee. La pubblicità può cioè influenzare la struttura di mercato incidendo o sugli elementi di costo e/o sugli elementi della domanda. Secondo Preston infatti « un'associazione tra pubblicità su larga scala e continua e dominio del mercato può insorgere... dal lato dei costi se vi sono esigenze di

costo assolute elevate e/o sostanziali economie di scala nella pubblicità... Dal lato della domanda le spese di pubblicità possono ridurre la forza competitiva delle parti in due modi: 1) rendendo la domanda meno elastica rispetto al prezzo e alle altre variabili di mercato, sia per imprese e prodotti singoli, che per gruppi di imprese e prodotti altamente pubblicizzati, e/o 2) creando barriere d'entrata ».

Preston continua osservando che « la districazione di queste complesse relazioni impegna la capacità di osservazione, l'immaginazione teorica e la pazienza ».

Sull'evidenza disponibile si può intanto concludere che se le spese di pubblicità riducono la forza concorrenziale delle parti, la sua incidenza primaria dev'essere dal lato della domanda e non da quello del costo.

L'UNIFICATION MONÉTAIRE EUROPÉENNE VUE DE PARIS

par

CHARLES MELCHIOR DE MOLÈNES (*)

La crise monétaire inter-occidentale de mai 1971, succédant à bien d'autres analogues et qui ne sera sans doute pas la dernière du genre, confirme la nécessité d'un second pôle financier s'ajoutant à celui d'outre-Atlantique. Or, malgré la rapide progression de la production japonaise, la constitution de ce 2ème ensemble ne saurait, présentement, se situer que sur le vieux continent, qu'elle servirait, au surplus, dans les relations entre ses Etats membres, même si ne se posaient les problèmes graves, et de plus en plus connus, de ses rapports, dans ce domaine, avec le reste du monde, et, plus généralement, du fonctionnement défectueux dont souffre le système monétaire international, ou, comme l'appellent certains analystes, le système international des paiements.

Sept mois avant la dernière bourrasque, le ministre français des finances déclarait au Sénat, en octobre 1970: « Nous souhaitons qu'il existe plusieurs pôles monétaires. Les époques d'équilibre ont vu coexister avec l'or plusieurs monnaies fortes. Les rapports actuels entre le dollar et l'or sont peu clairs. La situation ne sera éclaircie qu'avec l'apparition d'un autre pôle monétaire, qui ne peut exister qu'en Europe (...). Ceci, non pour notre intérêt exclusif, mais dans l'intérêt de l'équilibre monétaire mondial ».

Actuelles depuis des années, ces remarques n'ont pas été contredites par les événements postérieurs. Elles convergent, presque textuellement, avec celles, peu suspectes d'anti-américanisme, du président de la commission des Communautés, Franco-Maria Malfatti, à la fin de mai 1971, s'adressant aux industriels de Terni: « Il est désormais admis universellement qu'un pôle monétaire européen autonome est essentiel pour assurer la stabilité et le développement (...) de la Communauté et contribuer à un meilleur ordre monétaire ». L'ancien ministre démocratechrétien leur dit aussi sa conviction « que le récent séisme monétaire n'arrêtera pas la marche de la Communauté vers l'union économique et monétaire, mais accélèrera le rythme de cette transformation, impérieusement imposée à nos pays par la réalité ».

(*) Chargé d'enseignement des Facultés de droit et de sciences économiques (France), lauréat de l'Institut de France.

Sans sortir du collège précité de Bruxelles, son vice-président français, le professeur R. Barre, résumait un aspect rarement explicité, et pourtant essentiel, du sujet ou de son contexte, dans un passage de ses déclarations du 17-5-1971 à l'Ecole supérieure de commerce de Paris: « Comment parler du dollar sérieusement » (il vise évidemment le déficit de la balance des comptes) « quand aussitôt des représentants officiels des Etats-Unis évoquent le retrait des troupes américaines stationnées en Europe ou de la VI^e flotte? » Il revenait d'outre-Atlantique...

* * *

En octobre 1970, la publication du rapport élaboré par le comité Werner a remis à l'ordre du jour des Communautés — s'il en était vraiment jamais sorti — le dossier complexe, épineux et pourtant indispensable de l'unification monétaire européenne.

Le 14 décembre, la conférence des Six ne put aboutir sur ce sujet. La réunion suivante, du 12 janvier 1971 fut moins décourageante, et les ministres des affaires étrangères et des finances revirent la question à leurs assises de février. Les progrès alors intervenus, par exemple quant à la réduction des marges de fluctuation entre les devises des Six, aboutirent pratiquement, dès le mois de mai, c'est-à-dire à la première occasion, à un recul qu'on veut espérer temporaire. Il est clair que les désirs et intentions des capitales intéressées, sont loin de concorder parfaitement et qu'un compromis accepté par tous n'est encore trouvé qu'en partie. L'élargissement du cercle aux pays candidats — et surtout aux Britanniques — ne simplifie pas l'affaire qui, au surplus, serait techniquement difficile à régler même si les arrières-pensées de chacun coïncidaient.

Pourquoi ces projets et à quels obstacles se heurtent-ils?

Si une diplomatie commune paraît indispensable à l'unité de la défense, ce préalable s'impose moins en matière économique. D'où la floraison de plaidoyers pour une monnaie européenne. Ses vertus, qui sont incontestables, seraient à la fois psychologiques et techniques. Sur le premier point, Maurice Druon affirmait, avec raison, en 1968: « Rien ne rapproche plus tangiblement les hommes, ne leur donne mieux le sentiment d'appartenir à la même société, que de se servir des mêmes espèces, des mêmes unités d'échange, d'acquisition, de rétribution et d'épargne ».

Sur le deuxième point, les propos de V. Giscard d'Estaing, le 22 août 1966, Europe n°1, restent actuels, sauf la référence à la solidité de certaines devises ébranlées depuis: « Au fond, quand il y a des réunions monétaires internationales actuellement, les Etats-Unis pensent au dollar, les Britanniques à la livre, les Européens à l'or. Pourquoi pensent-ils à l'or? parce qu'ils n'ont pas de monnaie correspondant à la renaissance de l'économie. Ils ont des monnaies nationales solides: le mark est solide; le franc est solide; ce ne sont pas des monnaies mondiales ». L'ancien ministre des finances ajouta: « l'Europe

est redevenue une puissance économique mondiale. Elle n'a pas de monnaie qui exprime sa présence dans la réalité économique mondiale contemporaine. La vérité est qu'on parlerait beaucoup moins d'or s'il y avait une monnaie européenne égale aux grandes monnaies du monde et dont le maniement, la gestion, les crédits, la politique, contribueraient à résoudre beaucoup de problèmes qui paraissent insolubles actuellement (...). La renaissance économique de l'Europe suppose une présence monétaire européenne ».

Le parlementaire du Puy-de-Dôme, qui, à Metz, en juin 1966, avait préconisé une banque d'Europe disposant d'une part des dépôts des banques nationales pour faciliter la coordination des politiques monétaires en vue de permettre l'émission ultérieure d'une devise commune affirma, le 8 novembre 1966, à quelque huit cents étudiants de la faculté de droit de Lyon: « la création d'une monnaie européenne est nécessaire et possible ». Il la baptisa Euror, précisant les étapes techniques de sa mise en circulation, et espérant de celle-ci une réforme — qui était à l'ordre du jour alors comme maintenant — du système monétaire international et la relance de l'unification européenne — dont le processus le nécessitait, en effet, de plus en plus.

Le 14 février 1968, devenu président de la commission des finances du Palais Bourbon, il se fit l'avocat, en présence du ministre en exercice Michel Debré, d'une conférence des Six pour discuter: « la gestion en commun d'une partie à déterminer de nos quotas au Fonds monétaire international; le transfert à un institut de réserve européen d'une partie des réserves de change nationales et la création d'une unité de compte européenne; une proposition faite en commun par les Six concernant la suite à donner aux études conduites de 1964 à 1967 par les Dix sur la création des liquidités additionnelles venant remplacer les monnaies de réserve au fur et à mesure de leur résorption par la réduction des déficits britannique et américain ».

A notre connaissance, peu d'analystes contestent que l'Europe unie aurait une monnaie parmi ses caractères. Les divergences portent plutôt sur la place chronologique de son institution dans la mise en place de l'ensemble. Les uns y voient un seuil, dès aujourd'hui accessible, ou du moins avant longtemps; d'autres, le couronnement d'une harmonisation longue et difficile des gestions économiques et, singulièrement de la conduite des instituts d'émission. Faudrait-il classer parmi les premiers le chancelier de l'Echiquier travailliste James Callaghan qui, le 28 septembre 1967, signa un long article à la première page du *Monde* titré: « Une Communauté européenne élargie pourrait créer une monnaie commune » dans laquelle, concluait-il, « toutes nos monnaies, y compris le sterling, seraient englobées ».

Sur un plan moins engagé et plus doctrinal, un praticien des finances, François Garelli, dans son livre de 1969: *Pour une monnaie européenne*, se référait notamment à l'exemple helvétique. Selon lui, à présent encore, la Confédération « n'est, dans l'ordre financier, que l'ébauche d'une Fédération »; jusqu'en 1939, le budget de Berne n'avait pour recettes que les droits de

douanes et des impôts qu'il juge insignifiants, « l'essentiel de l'administration des finances étant concentré entre les mains des cantons, et accessoirement des communes, qui percevaient la quasi totalité des taxes, chacun le faisant selon ses normes propres et menant la politique budgétaire de son choix ». A présent, la proportion fédérale ne dépasse toujours guère le tiers dans le total des dépenses publiques, la fiscalité et la politique sociale de chaque canton (les deux autres tiers avec les communes) restant distinctes de celles des autres. Or, depuis 1848, la monnaie est commune, et c'est même une des plus appréciées du monde.

Mutatis mutandis, le même raisonnement analogique a été fait sur les Etats-Unis, dont l'essor extraordinaire dut tant au dollar unique, qui précéda de plus d'un siècle la création, vers 1913, du Système de réserve fédérale. Il est vrai que l'expérience se situe à l'âge d'or du laisser-faire, où, de toutes façons, la puissance publique intervenait le moins possible dans l'économie.

* * *

A une autre école de pensée, plus nombreuse peut-être, se rattachent la majorité des hommes d'Etat, dont la prudence est accrue par les responsabilités présentes ou passées. Par exemple — choisi entre beaucoup d'autres le *Courrier de la République*, dirigé par Pierre Mendès France, en décembre 1969, voyait une « utopie », aujourd'hui, dans la création d'une monnaie européenne, « car on ne voit pas que les gouvernements soient prêts à céder à un super-gouvernement cette compétence souveraine qui consiste à battre monnaie et, par contre-coup, à régenter l'ensemble de la vie économique des Etats ». Cette pesanteur des souverainetés déclinantes est, hélas, réelle.

Le périodique déplore, non sans raison, et comme le faisait déjà l'ancien chef du gouvernement de 1954 au déjeuner de la presse diplomatique en octobre 1967, la suppression de l'Union européenne des paiements qui, avant 1958, à l'OECE, fut en effet, fort utile. Il en souhaite la reconstitution. Dans le système maintenant proposé, « chacun des gouvernements laisserait en dépôt à la nouvelle Union une partie de ses réserves d'or, de devises... les paiements entre pays de la Communauté seraient mis, en quelque sorte, hors balance extérieure, et réglés par compensation. Des dispositions permanentes seraient arrêtées pour l'octroi de délais et l'amortissement des soldes, ...payés selon un échéancier préfixé, partie en or, partie en droits de tirage sur le Fonds monétaire international... ».

Allant plus avant, le texte inspiré par l'ancien député de l'Eure et de l'Isère ajoute: « Si les dépôts faits par les membres de l'Union étaient d'un montant suffisant, elle pourrait se transformer en un Fonds de réserves commun, apte, en cas de crise, à jouer un rôle décisif dans la défense des monnaies ». Il pense qu'un tel mécanisme eût épargné les spéculations et ajustements plus ou moins brusqués et improvisés de la livre, du franc et du mark, en 1967/69.

A la conférence des Six à la Haye, W. Brandt dit les Allemands, qui sont la principale partie offrante dans ce domaine, « disposés à transférer à un Fonds (européen) une certaine partie de nos réserves qui serait administrée en commun avec la part proportionnelle de réserves que nos partenaires y déposeraient... ». Le communiqué annonça que serait examinée « la possibilité d'instituer » ce Fonds. Peu après, Robert Triffin, professeur à Yale et, de longue date, propagateur de telles idées, en détailla la mise à jour dans un important rapport au Comité d'action pour les Etats-Unis d'Europe réunis à Bonn les 15 et 16 décembre 1969.

* * *

A notre avis, cette orientation des efforts paraît nécessaire, si l'on ne veut revoir les péripéties désordonnées dans les fluctuations des devises européennes ces dernières années. Outre leur absurdité, elles ébranlent le délicat échafaudage des prix communs, agricoles ou autres, compromis laborieux sur lesquels reposent l'édifice des Six et les espérances du devenir européen. On ne saurait, raisonnablement, prendre le risque de nouveaux séismes de cette nature, de surcroît prévisibles et évitables dans une large mesure.

Certes, un des maîtres à penser économiques de l'actuelle administration républicaine aux Etats-Unis, Milton Friedman, qui collabora à l'organisation du plan Marshall à Paris en 1950, préconise, depuis longtemps, des taux de change flexibles entre pays de la Communauté qui permettraient à chacun de poursuivre sa propre politique interne sans entraver ses échanges avec ses voisins, puisque les variations des changes équilibreraient automatiquement les balances des paiements.

Au surplus, le professeur de Chicago, dans un épilogue récent destiné à l'édition française de son livre *Dollars and Deficits*, pense que « si les politiques économiques internes se trouvaient effectivement harmonisées, les parités, quoique libres de se modifier, demeurerait en fait très stables ». S'il en était ainsi, la flexibilité théorique des taux équivaldrait à une fixité pratique, du moins au sein d'un système tel que celui des Six. M. Friedman part de l'opinion que la monnaie commune « nécessiterait la création au sein de la CEE d'une autorité monétaire unique, comme c'est le cas aux Etats-Unis. Il en résulterait que les Etats devraient renoncer à mener chacun de leur côté des politiques de « croissance » et de « plein emploi ». Une telle formule ne pourrait être, à mon avis, que la conséquence et non le préalable de l'unification politique. Mais qui peut raisonnablement croire à ses chances de réalisation dans un avenir prévisible? ».

Même si on le juge excessif, le pessimisme relatif de cette analyse n'est pas dénué de tout réalisme. Or, en attendant la devise commune, nous persistons à penser que, sous réserve d'une très faible marge de fluctuation, la permanence des rapports de change intra-communautaires est nécessaire au

fonctionnement des mécanismes des Six, élargis peut-être à d'autres pays demain. En mai 1967, le général de Gaulle n'affirmait pas sans motif: « L'organisation des Six... implique que les monnaies des pays membres aient une valeur relative constante ». Or il était peu suspect de complaisance pour les exigences de la supra-nationalité ou d'abandon gratuit des compétences étatiques traditionnelles en matière de finance. Logiquement, l'acclimatation de cette « valeur relative constante » paraît une étape indispensable sur la route d'une monnaie unique.

Plus large serait le cadre de cette « valeur relative constante » meilleur serait-il, tant pour la marche des affaires que du point de vue de l'unification de la véritable Europe, laquelle déborde évidemment les limites des Six. Ce champ d'application souhaitable serait à peu près, géographiquement, celui de l'accord monétaire fonctionnant entre les partenaires européens (sauf la Finlande) de l'OCDE.

A ce propos, certains experts estiment que l'élargissement envisagé des Communautés est propre à compliquer la marche vers une monnaie commune, dans la mesure où celle-ci, si elle comprend le Royaume-Uni, supposerait la résorption de ce qu'on est convenu d'appeler les balances sterling. Il s'agit, en gros, de dettes, issues notamment de l'énorme effort financier anglais pendant la seconde guerre mondiale, qui obèrent les ressources britanniques et hypothèquent la solidité de la devise d'outre-Manche. Si Londres se joint institutionnellement aux Six, le trésor de la Communauté recevrait selon une modalité technique ou une autre, cet encombrant passif en cas d'authentique union monétaire. Ou bien, si la Communauté se refuse à assumer cet engagement, le processus de fusion des monnaies paraît sauf à extraire la livre, stoppé. Dans une interview d'octobre 1970, Geoffrey Rippon, chancelier du duché de Lancaster, et chargé de négocier avec Bruxelles, a minimisé la portée de cet obstacle, thèse officielle qui devait être évidemment celle de Londres, surtout au début des pourparlers. Mais ces apaisements n'ont pas convaincu tout le monde... ⁽¹⁾.

* * *

Nous partageons pleinement la conclusion d'un editorialiste parisien anonyme, à le fin de 1969, sur les années 1970: « la Grande-Bretagne, vers la fin des années 1960, a connu des difficultés monétaires considérables, la France n'est pas tout à fait remise des siennes, l'Italie n'est pas à l'abri des retombées nées des troubles sociaux. Les meilleures intentions du monde réduiraient à néant les tentatives de correction nationale si, véritablement, les Européens, et pas seulement les Six, ne se mettaient à édifier d'urgence un système qui les mette à l'abri des secousses ».

⁽¹⁾ En 1970, la *Revue d'économie politique* dirigée par le professeur H. Guitton, président de l'Association française de science économique et de l'Académie d'éducation et entre-aide sociales, traite des divers aspects de l'unification monétaire européenne.

Et ce périodique, qui est loin de s'opposer systématiquement aux gouvernements de la V^e République, poursuit: « Dès le début de 1968, la France aurait dû s'y atteler. A l'orée des années 1970, c'est chacun des Etats concernés qui doit s'en préoccuper. Il est bon de moins parler d'une monnaie commune pour 1980 et de se soucier immédiatement des mesures concrètes conduisant à un système de défense mutuelle ». N'est-il pas vrai?

Dans cet esprit, en mars 1969, les républicains indépendants avaient proposé, conduisant à une union européenne de réserves la « mise en commun d'une partie des réserves de change, la création d'une unité de compte dont la valeur serait fixée sur la monnaie la moins dévaluée et dont l'image s'introduirait progressivement dans les opérations financières, la fusion des quotas des Six au Fonds monétaire international ». Le 10 juin 1969, un des inspirateurs de ce projet, le député Michel d'Ornano, exprima derechef ces vues, que le parti de l'actuel ministre de l'économie et des finances est loin d'être seul à professer.

* * *

En avril 1970, traitant des perspectives européennes, l'ancien premier ministre Couve de Murville constatait: « Il est évident que le contrôle des changes », (rétabli sous son propre gouvernement) « des changements de parité décidés sans aucune consultation — et peut-il en être autrement? —, des évolutions dans tous les sens des politiques économiques et monétaires ne sont pas compatibles avec un Marché commun ». Qui le niera?

La convertibilité des devises le conduisit à se poser la question de la monnaie européenne: « ...cela supposerait un gouvernement qui en serait responsable. Il serait déjà bien beau d'être capable de changer la situation actuelle, où, en fait, une monnaie commune existe, je veux dire le dollar, qui n'est ni européenne, ni contrôlée par aucun des gouvernements, avec les conséquences que l'on constate. Il faut être plus modeste, car déjà le minimum est difficile (...). L'objectif, c'est d'aller du même pas dans la même direction. Comment assurer autrement que nos monnaies ne changeront pas de valeur l'une par rapport à l'autre et redeviendront totalement interchangeable? ». Jugeant indispensable « une coordination réelle de nos politiques économiques et monétaires respectives », l'inspecteur des finances honoraire, dont la première partie de la carrière se déroula rue de Rivoli, ajouta: « Ceci doit conduire à la création d'un véritable marché monétaire et financier, qui serait celui des vraies monnaies européennes, et non plus de l'euro-dollar. Un tel marché du crédit à court terme et des emprunts à long terme serait le moyen efficace d'unir vraiment nos économies au-delà du libre échange des marchandises ».

Nous partageons cet avis, que son auteur prolonge d'une invitation à ce que les gouvernements agissent à cet effet « sans se laisser arrêter par les contrôles existants qui ne seront pas éternels », c'est-à-dire sans attendre la

complète réouverture des frontières monétaires. Une difficulté qu'il aperçut, fondamentale selon lui, est de définir « une attitude commune à l'égard des problèmes internationaux, c'est-à-dire en fait du dollar », allusion, vraisemblablement, aux conceptions du général de Gaulle sur le système international et l'étalon or.

Elles sont loin d'être approuvées par tous nos partenaires. Si leur accord sur ce point était un préalable à tout pas sérieux vers l'union, les chances d'avancer apparaîtraient minces, à moins que la devise américaine soit assez mal conduite par les Etats-Unis et la Trésorerie républicaine pour périliter de soi-même...

* * *

En fait, les épineuses difficultés soulevées par le sujet tiennent, en grande partie, à ce qu'il a des aspects internationaux: rapports entre les devises actuelles, et des aspects internes: discordances et harmonisation des gestions nationales. Dans une étude parue le 2 décembre 1969, le professeur Louis Cartou, spécialiste du droit européen, l'a judicieusement précisé, n'hésitant pas à bousculer quelques interdits: « la crise monétaire a compromis ou menacé la politique agricole, la politique agricole, la politique économique, l'Europe industrielle. Mais il faut voir ce qu'il y a ... derrière la confrontation des monnaies: une confrontation des politiques. La crise monétaire est le résultat de divergences entre les politiques des Etats membres... Mais les finances, le budget, la fiscalité, expriment en chiffres les politiques et situations générales des Etats ».

Prenant exemple de la conjoncture de 1969, le juriste de Nanterre explicite: « La crise monétaire (européenne) a traduit les divergences entre une politique de gestion économique suivie par l'Allemagne et une politique de « prestige » suivie par la France. Elle a été aussi l'effet d'une crise universitaire et sociale qui a plus profondément ébranlé la France que l'Allemagne. Cette situation a bien démontré que, par l'intermédiaire de la monnaie, les politiques nationales, la situation générale des Etats membres ont menacé le Marché commun ». Car, comme l'abrégeait, peu de jours avant, à la première page du même quotidien, Pierre Drouin, « la monnaie, c'est le nerf de l'Europe, on s'en rend mieux compte tous les jours. Le Marché commun est au bout de son rouleau (...) ». La seule politique commune qui ait vu le jour (agricole) est remise en cause. Pourquoi en lancer d'autres si, sur le déclic d'une dévaluation ou d'une réévaluation, tout le château de règlements péniblement édifié s'effondre?

Ces considérations ne sont évidemment pas étrangères à ce qu'on est convenu d'appeler le premier et le second plans Barre, du nom du vice-président français de la commission de Bruxelles. Son contenu, qui est plutôt le minimum que le maximum du souhaitable, gagnerait à être accepté par les Siz, et l'a été depuis lors. Ils ont aussi constitué, au début de 1970, un comité d'experts

présidé par le premier ministre luxembourgeois Pierre Werner, et chargé d'explorer les voies de l'union monétaire.

D'après des sources communautaires, Bruxelles, Paris, Luxembourg et, à un moindre degré, Rome, seraient partisans de progresser aussi rapidement que possible. Cependant, Bonn, devenu le principal argentier des Six, serait réticent, redoutant que le contribuable et le producteur allemands deviennent les bailleurs de fonds d'une caisse commune et les réparateurs des prodigalités des autres. La République fédérale juge plus urgente, — comme on l'a bien vu en janvier 1970, à la conférence du professeur Otmar Emminger, vice-président de l'institut d'émission (Deutsche Bundesbank) à la presse spécialisée de Paris — « la mise en commun de la politique économique des pays membres ». Il estime même qu'un fonds européen de réserves permettrait seulement plus d'indiscipline — sous-entendu, de la part des Etats qui se gèrent trop dispendieusement...

Les Néerlandais, sur le chapitre monétaire, comme peut-être sur d'autres, seraient, selon les mêmes informations, plutôt dilatoires, dans l'attente, et l'espérance, de l'admission des Britanniques et de leurs associés. La Haye craindrait ce qui n'est pourtant pas certain, que les négociations avec les pays candidats et le régime futur de la Communauté élargie fussent perturbés par le renforcement antérieur et, selon cette thèse, prématuré, de ses structures.

Sans sortir du Bénélux, on relèverait la conclusion d'une intéressante étude publiée en mai 1970 dans *l'Européen*, par le président de l'Institut catholique des hautes études commerciales de Bruxelles, le professeur Jacques Trempont, ancien fonctionnaire de l'OTAN et de la Banque mondiale: « Une monnaie commune est un aboutissement, non un point de départ. Le plan Barre, le plan Eyskens (ancien premier ministre belge) le plan Schiller (Karl Schiller est ministre allemand de l'économie), le plan Werner l'ont compris ». Même si les plus impatients, moins réalistes peut-être que généreux ou théoriques, contestent que la devise unique ne puisse être un point de départ prochain, tous, ou presque, s'accorderont avec l'expert de Bruxelles sur cette appréciation: « La monnaie sera donc le moteur de la période 1970-1980 de l'unification, tout comme l'union agricole a été le moteur de la décennie 1960-1970 ».

* * *

Sujet connexe: l'harmonisation et le progrès des marchés financiers européens. Là aussi, les cloisonnements et la multiplicité de places trop nombreuses pour les affaires à traiter et pour les dimensions modernes de l'économie ont fait prendre au Vieux Continent, centre du monde pendant un siècle dans ce domaine, un retard considérable et croissant. En 1969, la Bourse de Londres a été distancée, non seulement par New York, mais par Tokyo, dont le marché — créé en mai 1878 et nommé Kabuto-Cho, du quartier de la capitale où les

valeurs mobilières s'y échangent — a eu un trafic trois fois inférieur à celui de Wall Street, mais quatre fois supérieur à celui de Londres, et sept fois supérieur à celui de Paris. Sans doute le Stock Exchange de la Tamise a-t-il encore une capitalisation boursière comparable au Kabuto-Cho, mais, l'expansion nipponne allant beaucoup plus vite (le volume de transaction a crû de 62% en 1969), ce n'est probablement pas pour longtemps.

L'unité de la monnaie, sans être indispensable, contribuerait évidemment à revigorer des places qui s'étiolaient, quoiqu'à des degrés divers. En attendant, et bien entendu, la liberté des changes entre les Six, et même entre les Dix-Sept, serait une condition indispensable. Sur de tels terrains, beaucoup de temps perdu et d'erreurs sont à rattraper. Ce n'est pas le lieu de rechercher les facteurs qui ont privé notre capitale de retrouver, à la faveur du courant communautaire, l'influence de place financière qu'elle eut, sur le continent, avant 1914. Du moins constate-t-on, en le déplorant que, jusqu'à présent, cette espérance pourtant raisonnable a été déçue, et manquée cette grande occasion.

Dans quelle mesure se représentera-t-elle? La Communauté s'élargissant, la concurrence britannique se profile à l'horizon. S'adressant au début de 1970 à l'Institute of Directors de Londres, le président du Rio Tinto, Sir Val Duncan, en concluant, déclara notamment: « Je vois la City apporter la plus grande contribution dans le domaine de la finance. En dehors de l'Amérique du Nord, la Grande-Bretagne est le seul pays possédant une vraie Bourse des valeurs où s'achète et se vend par quantités importantes toute une gamme de titres ». Le Japon commence de faire exception à cette règle.

Le grand industriel, que son gouvernement chargea d'animer une commission de réforme du service diplomatique et qui connaît donc bien l'étranger, ajouta: « C'est un atout inestimable pour un continent en plein développement, perpétuellement à la recherche de capitaux pour son expansion. Je vois Londres être pour l'Europe ce que Wall Street est pour les autres Bourses des Etats-Unis. Un autre apport important sera celui de ces talents si nombreux qui s'exercent dans la Cité de Londres: ...non seulement les banques d'affaires, mais aussi ces importantes sources de recettes invisibles que constituent le Baltic Exchange, les Lloyds, la Bourse des métaux et les autres Bourses de marchandises ».

* * *

Un autre observateur d'outre-Manche, Christopher Layton, sans se référer à Londres ou Paris, a constaté, en terminant son livre sur *l'Europe et les investissements américains*, que « si les firmes des Etats-Unis ont du mal à trouver des capitaux sur le marché américain, New York sert de courtier aux investisseurs européens désireux de placer leur argent dans des entreprises américaines, qui, à leur tour, investissent volontiers en Europe. Ces mouvements contradictoires proviennent en grande partie de la *faiblesse des places européennes*, qui désavantage grandement les sociétés ayant leur siège en Europe ».

Pour remédier à cette infériorité sur les firmes du Nouveau Monde, il préconise « la suppression des cloisons subsistant entre les diverses Bourses d'Europe; un droit européen des sociétés les obligeant à communiquer plus de détails sur leurs activités, et qui viendrait renforcer l'action d'une commission européenne des Bourses de valeur; l'aménagement des conditions imposées lors de la passation de marchés avec des administrations publiques »; (cette disposition ne serait pas la moins essentielle); « l'harmonisation des lois et fiscalités concernées ». Ces propositions paraissent judicieuses et d'une adoption possible à court terme.

Plus généralement, et au-delà du seul problème des marchés financiers, l'auteur des *Trans-Atlantic Investments* attribue le flux des capitaux américains sur notre continent aux espoirs nés du Marché commun, et les difficultés résultant de ce phénomène à l'insuffisante cohésion de la Communauté, qui « se trouve, du coup, incapable de réaliser à fond ses virtualités ». Aux craintes « que fait naître en Europe la prépondérance économique des Etats-Unis », il ne voit d'autre remède que d'accentuer l'union du Vieux Monde et de la renforcer du concours de son pays, thèse qui ne manque pas d'adeptes ni d'arguments.

Certains jugent insuffisants, pour endiguer ce flot, les mécanismes naturels auxquels va la confiance des libéraux, et veulent une réglementation de cet apport étranger, tant en ce qui est des installations de firmes d'outre-Atlantique et de leurs filiales que des prises de participations, surtout majoritaires, dans nos entreprises. Qu'on approuve ou non le principe de ces mesures selon qu'on croit au laisser-faire ou au dirigisme —, il est sûr, en tout cas, que leur instauration n'élèverait un barrage sérieux que dans la pleine solidarité de tous les pays européens concernés. Sinon, le flux se concentrera sur les Etats restés accueillants, n'étant stoppé ou dissuadé que par les autres, ce qui accroîtrait les distortions inter-européennes, amplifiant les obstacles au lieu de les aplanir.

* * *

En octobre 1970, le Comité Werner, déjà mentionné, et comprenant U. Mosca, directeur général des affaires économiques et financières de la C.E.E., B. Clappier, sous-gouverneur de la Banque de France et président du comité monétaire, le secrétaire d'Etat allemand J. B. Schollhorn, président du comité de politique économique à moyen terme, C. Brouwers, directeur du budget au ministère néerlandais des finances, président du comité de politique conjoncturelle, l'inspecteur général italien G. Stammati, président du comité de politique budgétaire, et H. Ansiaux, gouverneur de la Banque de Belgique et président des gouverneurs des Banques centrales de la C.E.E., publia son rapport.

Distinguant plusieurs étapes, le groupe animé par le premier ministre luxembourgeois (et dont un fonctionnaire de la commission, G. Morelli, fit office de secrétaire), a proposé, dans la phase définitive, la création, au sein de la Communauté, de ce qu'il nomme un « centre de décision pour la politique

économique » et d'un « système des banques centrales ». Ce dernier, d'après les experts précités, « pourrait s'inspirer d'organismes du type du Federal Reserve System des Etats-Unis et serait habilité à prendre... des décisions de politique monétaire interne en ce qui concerne la liquidité, les taux d'intérêt, l'octroi de prêts aux secteurs publics et privé ». A l'extérieur, ses compétences porteraient sur les interventions dans les marchés des changes et sur la gestion des réserves monétaires de la Communauté.

S'ils étaient pleinement efficaces, ces deux nouveaux rouages accentueraient le caractère pré-fédéral de la C.E.E. Par coïncidence au Cercle de l'opinion de Paris, le jour où le rapport Werner sortait, et après une allocution du chef du gouvernement luxembourgeois, le professeur R. Barre, vice-président de la commission, y fit écho de la sorte: « La futurologie a des vertus et mérites, à condition qu'on en connaisse les limites. Nous pouvons, tout au plus, formuler des principes généraux, exprimer des orientations. Mon sentiment personnel est que l'union économique et monétaire à laquelle nous parviendrons sera une construction originale, bien différente des modèles que l'on peut dessiner à partir de certaines théories ou par analogie avec certaines expériences historiques. Il nous faudra sans cesse concilier les nouveautés qu'implique l'entreprise et les réalités européennes qui ont été façonnées par une longue histoire ».

Cet exemple confirmerait la spécificité de l'intégration de notre continent par rapport aux confédérations ou fédérations d'ailleurs ou de jadis. Le même discours, dont la sténographie nous fut obligeamment communiquée par le Cercle organisateur, certains abrégés de presse en ayant déformé la teneur, mentionnait que « les progrès vers l'objectif ne sauraient être obtenus par contrainte ou injonction » et faisait allusion discrète aux difficultés que poserait l'adhésion britannique, sans doute par référence aux balances sterling.

Sur le plan institutionnel, quelques mois plus tôt, concluant la remarquable présentation de son recueil de documents (éd. Colin, 1970) intitulé: *La politique monétaire de la C.E.E.*, L. Cartou affirmait, ce qui va dans le sens des propositions Werner chronologiquement postérieures, que « les organes compétents pour prendre des mesures de politique monétaire, ou seront supranationaux, ou seront inefficaces », et que « la politique monétaire de la Communauté pose, d'une manière précise et pressante, le problème de l'Europe politique et des institutions fédérales ». C'est du moins l'avis d'une école de pensée assez étendue et représentative.

* * *

Professant l'économie et non le droit public comme Louis Cartou, Emile James, membre de l'Institut, a publié, en septembre 1970, une importante étude analysant et examinant les projets techniques d'union monétaire européenne, de ceux de R. Triffin, en 1957 (notamment dans *Gold and the dollar crisis*) jusqu'au Fonds de soutien entre les banques centrales (idée qui a reçu réalisation)

que la commission de Bruxelles fit adopter en 1970 et au congrès des économistes de langue française, en mai 1970, à Nice, particulièrement les rapports de Jean Denizet et du gouverneur André de Lattre.

L'avis personnel du professeur James est que devient indispensable la complète stabilité des parités entre monnaies des Six, laquelle pourra seule en faire une même zone monétaire. Par ailleurs, selon lui, « c'est avec raison que l'idée d'union monétaire a été liée à celle d'établissement d'une politique commune du moyen terme: il faut que les plans nationaux soient harmonisés », et il énumère notamment la politique de l'emploi, les taux de croissance, la distribution des revenus, l'étendue des dépenses publiques, la fiscalité, etc... Il insiste, non sans motif, sur ce que « toutes les grandes dépenses (budgétaires), surtout d'investissement, puisqu'elles influent sur les balances des paiements, doivent aussi être soumises à une discipline établie en commun ». Il estime aussi, opinion que nous partageons, que si l'intégration est, certes, la plus avancée chez les Six, le cadre géographique de l'O.C.D.E. (dont les participants européens sont à peu près ceux du Conseil de Strasbourg) serait plus logique techniquement, vu qu'« en principe, une compensation, base de tout système monétaire, (est) plus facile à réaliser entre 17 puissances qu'entre six » ⁽²⁾.

Autre économiste de la faculté de droit de Paris, l'ancien ministre J. M. Jeanneney a, en juillet 1971, résumé de la sorte l'objectif: « Par delà les problèmes techniques, le choix est entre l'étalon dollar universel et une monnaie européenne autonome. Veut-on vraiment que l'Europe soit européenne? Il faut alors qu'elle ait pratiquement une seule monnaie, fût-ce sous des dénominations provisoirement diverses. Et que ce soit une vraie monnaie, capable de résister aux désordres des flux financiers internationaux et qui redevienne un étalon suffisamment stable de pouvoir d'achat intérieur ».

A cette fin, il préconise, au besoin comme un moindre mal, une monnaie européenne flottante, ou, en attendant, la flottabilité des devises des Six par rapport à l'extérieur de la Communauté, assortie de taux de changes fixes entre les Six. Il déplore que les propositions de Bonn en mai 1971 à cet effet eussent été repoussées, considérant aussi que les interventions que nécessiteraient ces mécanismes devraient être « confiées à une institution communautaire ». Cet avis prend un poids accru des conceptions gaullistes orthodoxes, et peu supra nationalistes en principe, de leur auteur. Il estime du reste, que « provisoirement, une coopération des banques d'émission de la CEE pourrait suffire, chacune s'engageant à prêter aux autres les quantités de sa monnaie nécessaires pour qu'elles puissent intervenir sur le marché intracommunautaire des changes ». Il en espère « l'amorce d'un système monétaire international moins mauvais que l'étalon dollar ».

Le 5 juin 1971, il a déjà présenté un rapport très approfondi et des suggestions

⁽²⁾ Sur les Dix-Sept et divers sujets connexes, voir mon livre *l'Europe de Strasbourg*, préfacé par J. Chasteney, paru sous les auspices du Conseil de l'Europe aux éditions Roudil, 53, rue St Jacques, Paris 5^e.

précises sur ces questions au colloque du Mouvement pour l'indépendance de l'Europe.

* * *

Un coup d'oeil sur les Etats-Unis peut conduire à s'interroger sur les ressemblances et différences avec la structure et la conjoncture économiques de l'autre grand ensemble occidental, celui de l'Europe en voie de formation. Se fondant, notamment, sur les publications mensuelles du Fonds monétaire international, un expert financier parisien qui fut inspecteur à la Banque de France, Michel Mitzakis, en juin 1970, s'est livré à une analyse qui mérite de retenir l'attention au-delà des seuls milieux de la Bourse et des instituts d'émission.

Collaborateur de la Banque des règlements internationaux au début de celle-ci, et plus tard du défunt ministre des finances Maurice Petsche, il constate: « la première chose qui frappe en confrontant les produits nationaux bruts des Etats-Unis et de la grande Europe » (c'est-à-dire les 19 participants de l'O.C.D.E. sur le vieux continent) « à la fin de 1969, c'est leur discordance de rentabilité annuelle en tant que vastes espaces économiques et surtout celle de leur montant par tête d'habitant. Le produit global des 19 pays européens n'avait représenté, en 1969, que 54% de celui des Etats-Unis (en gros 650 milliards de dollars contre plus de 950) et le revenu moyen de l'Européen occidental n'avait été que de 48% de celui de l'Américain (1.900 et 4.700 dollars). La différence fut moindre pour l'Europe des Six (184 millions d'habitants) dont le revenu par tête fut d'environ 2.170 dollars ».

M. Mitzakis en infère que « l'écart substantiel entre les chiffres américains et européens, souligne à la fois le potentiel considérable des richesses naturelles de l'Amérique et le retard du vieux continent dans l'exploitation des siennes moins importantes, surtout au point de vue minier, avec une plus forte densité démographique ». Constat fondamental et, à notre sens, incontestable.

Quant à la masse monétaire, et à son rythme de circulation, de part et d'autre de l'Océan, l'expert en traite ainsi: « les Etats-Unis et la grande Europe, en supposant ces 19 pays intégrés, semblaient avoir, fin 1969, une masse de moyens de paiement internes à peu près comparables en valeur nominale: 200 milliards de dollars en regard de 190 sous forme de billets ou dépôts bancaires ou à vue. Mais, compte tenu du nombre d'habitants les détenant dans chacun de ces deux vastes espaces continentaux, il est évident que le pouvoir d'achat disponible par tête d'Américain est resté presque double de celui utilisable en moyenne théorique par chacun des 365 millions d'Européens. Cette proportion arrondie de moitié est confirmée par le rapport des masses monétaires entre la C.E.E. et les Etats-Unis, où la vitesse de circulation des instruments de paiement en fonction du produit national brut est d'environ 4.75 au lieu de 3.5 en Europe ».

Autre atout des citoyens d'outre-Atlantique: « non seulement la nation

américaine dispose actuellement pour son activité économique d'un volume de disponibilités presque double de celui de l'Europe, mais ses billets et dépôts bancaires à vue sont librement transférables théoriquement dans tous autres pays étrangers, alors que les disponibilités en monnaies nationales des Etats européens, ne le sont pas, sauf celles de l'Allemagne fédérale, de la Suède et de la Suisse, des contrôles de change, plus ou moins stricts, limitant les conversions en devises aux « paiements courants » même dans l'aire de la C.E.E. ». L'observation est indéniable. C'est même, à notre avis, une des faiblesses principales de l'Europe économique actuelle, et un des freins essentiels à l'achèvement d'un Marché commun digne de ce nom — les dévaluation et réévaluation de 1969 ont ébranlé les bases fragiles des laborieux compromis agricoles des Six, pour choisir un exemple parmi d'autres — et de son élargissement.

Au surplus, et hors même des perspectives d'unification, les situations de contrôle des changes ont toujours un caractère artificiel contraire aux lois naturelles, et, par là, propice à susciter quantité d'effets malsains. Quels qu'en soient la portée et les responsables, le scandale réel ou grossi de l'affaire Matesa, en Espagne, illustre ce triste dossier d'un cas de plus: ces fraudes et leurs conséquences auraient-elles vu le jour si la peseta était convertible?

Quoi qu'il en soit, l'analyste précité plaide en faveur d'une monnaie européenne, dans l'intérêt des Américains et du reste de la Terre comme de l'ancien monde. Si les Britanniques sont admis à Bruxelles, il croit possible cette réalisation capitale et ajoute: « dans l'instabilité actuelle des monnaies et la hausse quasi permanente des niveaux de prix, il est hors de doute que deux unités de valeur solidaires à l'échelle continentale constitueraient un grand progrès dans le système des compensations financières annuelles entre nations atlantiques. Un pareil régime bipolaire zone européenne—zone américaine permettrait une meilleure étude conjoncturelle des problèmes d'équilibre des balances de paiements par secteur avec dialogue périodique entre autorités responsables. La souveraineté mondiale d'une monnaie nationale comme le dollar est un leurre. Qui trop embrasse mal étreint ou conserve ».

Ces dernières remarques sur l'empire excessif de la devise de Washington ne feraient peut-être pas l'unanimité dans cette capitale... Il est vrai que la grande fédération du Nouveau Monde a, depuis 25 ans, avec une frappante continuité de vues sous des gouvernements démocrates et républicains, appuyé l'intégration de l'Europe, et l'a encore réaffirmé il n'y a guère. L'éventualité d'une monnaie européenne commune n'a pas, que nous sachions, soulevé de vives objections à la Maison Blanche ou au Congrès, en tout cas beaucoup moins que certains aspects du tarif douanier des Communautés et de leur réglementation agricole, par exemple.

La monnaie commune pourrait déplaire aux Américains si elle bénéficiait d'une convertibilité en or complète et, en conséquence, plus effective que ne l'est devenue — en fait sinon en droit — celle du dollar depuis que les comptes extérieurs des Etats-Unis sont déficitaires. Mais dans la perspective de l'admission

des Britanniques — « l'élargissement » —, et jusqu'à la résorption des énormes balances — sterling, cette convertibilité en or serait improbable.

En tout état de cause, l'union monétaire authentique de l'Europe, fût-ce seulement celle des Six, ne semble pas être pour demain, à notre regret d'ailleurs. Et cet aspect des choses contribue à montrer la supériorité présente, en tout cas les grands autouts, si leurs animateurs savent en jouer, dont continuent de disposer les Etats-Unis sur le plan de l'économie et des finances.

Propos important à ce sujet, le ministre des affaires étrangères Maurice Schumann déclara, le 1^{er} décembre 1970, à un colloque parisien de jeunes parlementaires de la CEE: « Si nous voulons éviter une brouille, voire un conflit avec les Etats-Unis, il faut concevoir l'unification monétaire par étapes ».

On peut en rapprocher les vues émises, en octobre 1970, un mois plus tôt, par son collègue V. Giscard d'Estaing dans l'hebdomadaire *l'Economie*. Il attribuait à la fonction du dollar comme monnaie de réserve « les deux principaux défauts du système actuel, le dualisme monétaire » (dollar et or) « et un approvisionnement erratique en réserve ». L'assainissement lui semble subordonné principalement à la résorption du déficit des comptes extérieurs américains et à « l'utilisation systématique des droits de tirage spéciaux pour faire varier, dans le sens approprié, le volume des réserves mondiales ».

Selon le ministre français des finances, « cette double évolution, très souhaitable, sera facilitée et accélérée si les Six... constituent une 2^e pole monétaire d'importance internationale... Une telle opération, outre sa contribution... à la construction de l'Europe, présenterait un intérêt propre du point de vue mondial ». D'après lui, il ne s'agirait pas, précision capitale, d'instituer « une nouvelle monnaie de réserve concurrente du dollar ou de l'or ».

* * *

Au Sénat, le 23 juin 1971, dans le débat sur le VI^e Plan de développement économique et social, l'ancien secrétaire d'Etat au budget Jean Filippi conclut son important rapport par un développement intitulé « une monnaie-clé, couronnement de l'édifice européen ».

Débutant par un rapide historique du sujet, il rappela que l'expression d'union monétaire est absente du traité de Rome instituant la CEE et que le memorandum de 1962 de la commission sur ce domaine « ne reçoit aucune application et n'est même pas l'objet d'un examen attentif (...). A l'automne 1968, il existe encore fort peu de coopération monétaire entre les Six et l'épisode de la non-dévaluation du franc, le 24 nov. 1968, révèle au grand jour l'absence d'entente, et même de concertation, entre Gouvernements dans ce domaine ».

Evoquant ensuite « les quatre volets du plan Barre » de février 69 le parlementaire de la Corse, inspecteur des finances, ex-président du Comité des

échanges de l'OECE et du Centre national du Commerce extérieur, estima que, dans le proche avenir, les progrès de l'union monétaire « peuvent être de 3 ordres: harmonisation et coordination des politiques économiques et monétaires » (plan Barre); « rétrécissement des marges de fluctuation entre monnaies européennes; création d'un fonds de réserve européen ».

Sur le second point, il considère qu'un des effets d'un resserrement, même relatif, « des marges de variation des monnaies européennes serait la nécessité pour les banques centrales, afin de pouvoir intervenir sur les marchés des changes, de détenir certains masses de manœuvre en monnaies de leurs partenaires; elles deviendraient ainsi, à une échelle modeste, des monnaies de réserve pour chacun des membres du groupe ». Il juge qu'en outre ces monnaies deviendraient véhiculaires, c'est-à-dire que les transactions inter-européennes seraient plus volontiers libellées dans ces devises que jusqu'à présent.

Cet expert est d'avis que « tous ces progrès peuvent techniquement être réalisés durant la période d'exécution du VI^e Plan » et vont dans le sens d'une monnaie unique, mais sans constituer à eux seuls le passage à celle-ci, opinions auxquelles nous nous associons.

Replaçant enfin le processus d'unification de la CEE dans son contexte, celui d'un problème non seulement européen, mais mondial, il l'analyse de la sorte: « Le déclin de la livre a fait du dollar la seule monnaie de réserve, ...situation anormale et malsaine. L'acceptation presque sans limite du dollar, par les banques centrales, dans leurs réserves, permet aux Etats-Unis une émission presque sans limite de monnaie. Ce régime d'inflation sans sanction est rempli de danger, non seulement pour les pays où elle est importée, mais pour les Etats-Unis qui ont connu, en 1970, une situation économique paradoxale: forte hausse des prix et légère réduction du produit national brut, miracle à rebours... ». Sa conclusion: « Il est temps que cesse ce *nocif paradoxe de la monnaie-clé unique* » prend son relief de ce que l'auteur, élu radical, un des dirigeants de la Fédération de la gauche démocrate et socialiste, n'est ni gaulliste ni suspect d'un anti-américanisme systématique.

* * *

Le 5 juillet 1971, le professeur R. Barre entretint, à Zurich, l'Institut suisse de recherches internationales des « perspectives de l'union économique et monétaire » dans la C.E.E., sur l'invitation du professeur Lutz, de la grande université helvétique. L'exposé traita des causes et étapes, jusqu'à présent, du processus amorcé, des conditions de sa réussite et des effets pouvant être attendus de l'admission britannique.

De ce discours très substantiel, contenant notamment un historique détaillé et très technique, on retiendra l'encourageante réponse à l'objection classique « que les différences profondes qui séparent les économies des pays membres — taux différents d'inflation, types de comportement différents des syndicats,

inégalités de développement régional, priorité différente donnée selon les cas à la stabilité ou à la croissance — » font obstacle à une union monétaire. Selon l'orateur, « ce raisonnement projette dans l'avenir la situation passée ou présente de la Communauté. Il ne tient pas compte des changements structurels et des politiques qui peuvent permettre de parvenir à un meilleur équilibre intra-communautaire. Il est préférable d'adopter une vue dynamique ». C'est bien notre avis.

Précisant les « conditions susceptibles de protéger la Communauté des perturbations provoquées par la crise du système monétaire international », le vice-président de la commission estime qu'« à travers les discussions..., un accord paraît commencer à se dessiner entre pays membres sur deux principes: ...maintenir le système des parités fixes..., d'autre part, il est nécessaire de parer aux mouvements spéculatifs de capitaux en combinant un élargissement modéré des marges de fluctuation des monnaies de la C.E.E. vis-à-vis de l'extérieur, d'un ordre de grandeur analogue à l'élargissement pratiqué depuis longtemps par la Suisse, avec des mesures de régulation des entrées de capitaux » (suppression des intérêts servis aux comptes de non-résidents, etc.).

Outre l'avantage de concerter les politiques nationales des Six à l'égard des mouvements de capitaux, « le rétrécissement des marges de fluctuation... à l'intérieur de la C.E.E., l'élargissement modéré des marges de fluctuation... vis-à-vis du dollar devraient entraîner des progrès sensibles dans l'organisation monétaire de la C.E.E. en favorisant une collaboration plus étroite des banques centrales et en rendant nécessaire à plus brève échéance la création d'un organisme d'intervention communautaire sur le marché des changes ». A l'heure présente, le désaccord entre Paris et Bonn, pour ne parler que de celui-là, continue d'y faire obstacle.

Affirmant que « la C.E.E. se rend compte chaque jour plus que le système monétaire international restera déséquilibré tant que les Etats-Unis pourront financer le déficit massif et persistant de leur balance des paiements par une accumulation inconditionnelle et illimitée de balances dollars dans les banques centrales des autres pays » l'orateur a prévu que l'organisation des Six « se trouvera conduite sous la pression des faits à exercer... son influence pour que l'évolution des liquidités internationales s'effectue à l'avenir dans des conditions dépendant plus des besoins de l'économie internationale que de ceux des Etats-Unis ». La suite montrera le degré et le rythme où se produira cette prise de conscience.

Quant à l'élargissement, évoquant au passage ce que l'éminent responsable bruxellois lui-même appelle « les rites apparemment étranges, mais en réalité utiles de la vie communautaire », il pense que, « quelle que soit la bonne volonté (des nouveaux membres), le processus de développement de la C.E.E. ne pourra pas, au moins dans une I^e phase, ne pas se ralentir ». C'est fort possible. D'après lui, « une amélioration durable de la balance des paiements anglaise dépendra moins de l'adhésion à la C.E.E. que de la politique écono-

mique intérieure du pays ». Plus loin, il constate, ce qui est indéniable et important, que « Londres est devenu depuis une dizaine d'années le centre du marché international des eurodevises ».

Sur le contenu du compromis atteint, en juin 1971, par les Six et le Royaume-Uni, R. Barre formule, sous des précautions diplomatiques de terminologie et de façon allusive, des réserves sinon des critiques: « l'alternative était la suivante. Ou la Communauté et la Grande-Bretagne se mettaient d'accord avant l'adhésion sur les conditions générales d'un règlement des problèmes... tenant compte à la fois des exigences d'une union monétaire... et de la solidarité propre à une Communauté élargie: il s'agissait alors de fixer les modalités d'une intégration progressive de la G. Bretagne dans un système économique, monétaire et financier communautaire ».

C'est la 2^e voie que G. Rippon et ses collègues ont, d'après le vice-président du collège bruxellois, choisie: « mieux vaut ne pas feindre de l'ignorer et se comporter en conséquence ». Il analyse ce dispositif, ou cette absence de dispositif, comme une « remise à plus tard des discussions relatives aux solutions à apporter aux problèmes économiques et monétaires de la G. Bretagne ». Il ajoute que, vu « l'importance de ces problèmes pour la réalisation d'une union monétaire, ceci impliquait que les conditions définitives de la construction d'une telle union resteraient largement ouvertes et qu'il appartiendrait à la CEE élargie de reconsidérer toute l'affaire ». Dans cette interprétation, l'élargissement conduit à remettre en cause les décisions des Six déjà prises et tendant à l'union monétaire. Il est vrai que la discorde monétaire de théorie et de pratique entre la rue de Rivoli et l'équipe Schiller-Emminger y suffisait déjà, au moins provisoirement.

Relevant, en passant, ce qu'il appelle « l'hétérogénéité de la Communauté élargie », il conclut que « le succès de l'Europe monétaire dépendra d'un facteur politique », la volonté de s'unir, ce qui n'est pas douteux, ajoutant, ce qui sera plus controversé, que l'élargissement de la CEE peut offrir à ces pays autant « de raisons de s'unir que de prétextes pour relâcher discrètement leurs liens ».

En résumé, et à notre avis, la monnaie commune est souhaitable, inéluctable, si le processus d'unification atteint son but, et, vraisemblablement, elle pourrait sur le plan technique, être réalisée avant longtemps. Ceci dit, des obstacles, qui sont peut-être surtout psychologiques, mais non moins forts pour autant, n'en laissent pas espérer si vite l'éclosion. Les gouvernements concernés ne la désirent pas tous également, et certains y mettent des conditions qui, sans être absurdes, ne sont pas acceptées par d'autres, ce dialogue étant, au surplus, resté plutôt, du moins entre responsables officiels, celui des arrière-pensées qu'un échange public de vues.

En attendant mieux et plus, comme pour l'union douanière selon le traité de Rome, des transitions et des étapes seraient à chercher. Un rapport constant — ou presque — entre les taux de change inter-européen paraît indispensable

et immédiatement accessible. Le rétablissement d'une sortie de seconde Union européenne des paiements (U.E.P.) aussi large que la première, avec fonds de réserve (du reste prévu par les Six à La Haye en décembre 1969) semble nécessaire, en espérant que soit rétablie la pleine convertibilité. Il est clair que le contrôle des changes est fondamentalement contradictoire avec un authentique Marché commun, et même avec une simple zone de libre échange. Or, deux des principaux partenaires, au moins, France et Royaume-Uni, en sont là, ce qui souligne l'archaïsme de la situation, ne serait-ce que par rapport à l'Europe d'il y a une décennie.

Que les Six — et leurs futurs associés — se dotent ou non d'une représentation unique au Fonds monétaire international (F.M.I.), comme le proposa le président Pompidou à La Haye, procédure dont le précédent de la négociation Kennedy de Genève montra l'efficacité, une fusion, ou une cohésion plus poussée, de leurs quotas et droits de tirages au F.M.I. conviendrait et dès maintenant. Il en est de même des harmonisations préconisées par la commission de Bruxelles — dites plans Barre — et, peut-être moins urgentes ou simplement d'un effet moins rapide des mesures de nature à donner à l'ensemble européen un marché financier de dimension adéquate à ses besoins.

EUROPEAN MONETARY UNIFICATION

The aim of this article is to explain why after the Den Haag Conference in 1969 money has become the outstanding problem of the Common Market. The main French views on the subject are here examined in detail, both the views of the government (including those of Giscard d'Estaing before his return to the Department of Finance) and of the opposition: Mendès-France, senator and former Minister of the Budget Filippi and so forth.

The opinions of French and foreign non-politically-committed university monetarists (Belgian, American as Milton Friedman, etc.) are also analysed, as well as the views of the Malfatti Commission in Bruxelles and, in particular, R. Barre's proposals and the work and results of the Werner Committee.

The article goes on to examine parallel subjects such as the inclusion of sterling balances in the European Economic Community, the harmonization and the progress of European financial markets, U.S. investments in Europe and so on.

The conclusion underlines the fact that the difficulties are political rather than technical (although the latter do really exist) and gives the author's suggestions as to the ways of reaching an indispensable monetary coordination while waiting for an eventual monetary unification.

L'INFLAZIONE NEI DIVERSI GRADI DI SVILUPPO ECONOMICO (*)

di

MARIALUISA MANFREDINI (**)

SOMMARIO: I. *Ancora di inflazione e sviluppo*. 1. Introduzione. — 2. Limiti delle teorie monetarie e del valore nella loro applicazione ai paesi in via di sviluppo. — 3. Fenomeni monetari e reali. — 4. Visione globale e visione settoriale. — II. *Momenti e moventi dell'inflazione*. 5. La graduale monetizzazione dell'economia tribale. — 6. La promozione esogena. — 7. La « domanda effettiva » nelle situazioni di sviluppo. — 8. La « vera » inflazione. — 9. Uguaglianza *ex post* tra risparmio e investimento. Tensioni settoriali. — 10. La verifica della legge di Engel. — III. *L'incidenza dell'inflazione*. 11. Società dualistica e società integrata. — 12. Restrizioni monetarie e salvaguardia degli obiettivi di sviluppo. — 13. La discussa relazione sviluppo-inflazione.

I. ANCORA DI INFLAZIONE E SVILUPPO

1. *Introduzione.*

La risoluzione del dilemma — riaffiorato più volte nel corso di questa riunione — « inflazione inevitabile o inflazione necessaria? » in relazione al processo di sviluppo, implica un giudizio di valore. Ci riconduce esso a un altro interrogativo, che esige una risposta preliminare: l'inflazione è sempre e in ugual modo perniciosa? Ogni risposta nettamente affermativa o negativa peccerebbe di eccessiva generalizzazione, anche se sorretta da solide motivazioni. E' senza dubbio questa la causa della divergenza di opinioni, che regna in proposito fra gli economisti.

Mi sembra che l'evidenza empirica dei due ultimi decenni indirizzi verso una spiegazione basata sul diverso grado di pericolosità dell'inflazione in relazione al diverso grado di sviluppo raggiunto dal paese interessato. Senza questa specificazione l'interpretazione della discussa relazione sviluppo-inflazione appare davvero polivalente.

(*) Comunicazione alla XII Riunione Scientifica della Società degli Economisti (Roma, 6 novembre 1971).

(**) Università di Padova, Facoltà di Economia e Commercio.

La relazione sviluppo-inflazione ha ottenuto la crescente attenzione degli economisti negli anni sessanta e all'inizio degli anni settanta. Simile letteratura era al contrario a mala pena tollerata nel periodo precedente, forse perché la ricerca di una spiegazione sembrava plausibile solo nel quadro della nascente teoria strutturalista.

Nel 1959, riferendomi all'esperienza turca, avevo abbracciato la tesi del Viner, per il quale un'inflazione rapida sembrava più pericolosa per un paese ricco, che per un paese povero ⁽¹⁾. E aggiungevo « Quello che appare ormai certo è che una tendenza inflazionistica è *sempre* presente in ogni paese arretrato che abbia intrapreso ampi piani di sviluppo » ⁽²⁾.

La tesi del Viner, pur presentata allora in tono dubitativo, aveva sollevato numerosi dissensi. Qualche economista giungeva addirittura a capovolgere il giudizio, in base a una valutazione che sarà ripresa più avanti. Molte di queste argomentazioni sono state superate dai fatti. E' evidente che, nonostante la presenza di un processo inflazionistico sostenuto, le statistiche dei paesi in via di sviluppo hanno registrato nel decennio passato un trend del reddito decisamente crescente, tanto che gli anni sessanta sono stati decisivi per molti paesi nuovi, che hanno potuto dare inizio a una trasformazione strutturale di vasto respiro. E' difficile ammettere ormai che si tratti *tuttavia* di una inflazione perniciosa, anche se meno perniciosa relativamente all'inflazione dei paesi ricchi. Anzi l'inflazione nei paesi progrediti dell'ovest, al contrario, pur registrando un saggio d'incremento senza confronto più basso, si è rivelata in verità estremamente pericolosa nei riflessi dell'occupazione e del reddito.

Questo difforme risultato mi invitava allora a ricercare le cause, sino a quel momento non sufficientemente studiate, di questo incedere parallelo dell'inflazione e dello sviluppo, nell'interrogativo se la costatata relazione fosse necessaria o piuttosto inevitabile.

Vorrei poter dimostrare qui perché ritengo inevitabile la presenza dell'inflazione in un'economia in sviluppo e come, in questo caso, il rialzo dell'indice generale dei prezzi non possa essere sempre e interamente sinonimo di inflazione. Si tratta invero di cause completamente estranee alle economie mature, appunto perché inerenti a un accelerato processo di sviluppo. Il fatto che esse trovino la loro stessa ragion d'essere nell'accelerato processo di trasformazione delle strutture economico-sociali, spiega anche come le conseguenze possano essere diverse secondo i diversi gradi di sviluppo e come soprattutto motivazioni e rimedi non possano derivarsi dalle situazioni solo apparentemente analoghe di un'economia matura.

(1) J. VINER, *Stabilità e sviluppo: il problema dei paesi poveri* e relativa discussione, Atti del I congresso dell'International Economic Association (Roma, 1956), « Economia Internazionale », 1958, p. 423.

(2) ML. MANFREDINI, *La Turchia nel quadro dei paesi sottosviluppati*, « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », VI, 1959, n. 9-10, p. 854.

L'inflazione nei paesi in via di sviluppo è un fenomeno di mutazione (*phénomène de mutation*, dicono i francesi) difficilmente comparabile con il fenomeno di lenta trasformazione strutturale che ha contrassegnato nei secoli scorsi l'evoluzione economica dei paesi maturi. Non esiste parallelismo tra sviluppo di lungo andare delle economie autopropulsive e sviluppo accelerato delle economie arretrate, tra sviluppo graduale delle risorse, preceduto dall'accumulazione del capitale e dalle conquiste dell'incivilimento, e sviluppo imposto indipendentemente dalla preventiva formazione degli indispensabili prerequisiti. Mentre nel secolo scorso i paesi nuovi venivano valorizzati, quando la domanda dei loro prodotti era da potenziale divenuta ormai effettiva, attualmente i sottosviluppati offrono i loro prodotti su un mercato già saturo con il conseguente logorio dei loro *terms of trade*. La mancanza di capitali impedisce ad essi il ridimensionamento produttivo; da qui il loro insistere sul medesimo prodotto a competitività ormai perduta, come conseguenza di nuove scoperte e in generale del progresso tecnico. Per di più la parte del territorio che riguarda questi limitati traffici, è formata generalmente da una ristretta area rispetto al territorio nel suo insieme. Una sproporzione così rilevante rende difficile persino l'affrontare simile situazione con il consueto approccio di dualismo economico.

Rimuovere questa condizione di stazionarietà significa spezzare il circolo della povertà attraverso l'obbligata provvista delle risorse produttive. La spesa pubblica con la costituzione del « capitale fisso sociale » promuove opere che diverranno produttive solo a lungo andare, mentre nel breve si concretano in potere d'acquisto in eccesso rispetto alla disponibilità del mercato e quindi nell'aumento dei prezzi. L'immissione di nuova moneta provoca così un processo inflazionistico, che va alimentandosi via via che all'economia di autoconsumo si sostituisce la commercializzazione del prodotto. Viene in tal modo gradualmente inserito in un'economia monetaria il territorio che sino a quel momento era rimasto isolato in un'economia di sussistenza. Il processo sarà compiuto solo a sviluppo completo del paese. Questo spiega perché le strozzature nel processo di sviluppo, sebbene in apparenza alimentino l'inflazione anche a saggi a volte paurosi, pure in effetti non provochino il crollo economico. Solo una limitata parte del territorio è interessata all'economia di scambio; le ripercussioni non giungono a scalfire le povere economie delle vastissime zone rurali.

Nell'origine dell'inflazione e nel limitato territorio interessato è implicita altresì la spiegazione della diversa rilevanza del processo nelle economie mature e nelle economie arretrate. Correlativamente nello svolgersi delle fasi successive al forzato decollo è implicita l'interpretazione di quelle spinte inflazionistiche, alimentate dall'operare della legge di Engel, che viene ponendo a nudo la rigidità dell'offerta e le sue cause.

Già siamo stati portati ad ammettere che due diverse leggi dominano l'evoluzione economica dei paesi nuovi e l'evoluzione economica dei paesi

vecchi ⁽³⁾. In base a quegli stessi concetti possiamo qui ripetere che un diverso approccio dovrà soccorrere anche l'interpretazione del processo inflazionistico negli uni e negli altri. Il fenomeno infatti è in dipendenza di un processo di sviluppo accelerato e dovrebbe pertanto essere in esso inquadrato. L'importanza della moneta nei paesi nuovi è ridotta per la grande maggioranza della popolazione alla sua funzione di mezzo di pagamento; tuttavia il suo ruolo è essenziale all'avvio e al sostegno del processo di sviluppo. Tale funzione è spiegata dalla teoria quantitativa della moneta, mentre le motivazioni per la mobilitazione delle risorse possono rispondere a determinati principi keynesiani. L'uso della schematizzazione più semplificata dell'una e dell'altra teoria meglio si adatterà a una società primitiva, dove teoria monetaria e teoria del valore dovranno necessariamente subire una reinterpretazione in chiave strutturale.

2. Limite delle teorie monetarie e del valore nella loro applicazione ai paesi in via di sviluppo.

Una presa di posizione intorno alla questione se l'inflazione in un paese nuovo sia inevitabile o necessaria, oppure, al polo apposto, se possa e debba essere evitata come dannosa, presume già una scelta di teoria monetaria. Solo l'analisi dell'origine, delle cause che la sostengono e dei suoi effetti nei paesi emergenti potrà indicarci la teoria che meglio si adatti alla valutazione del fenomeno nel caso in esame. Essa potrà in definitiva giustificare altresì l'assunzione di una particolare tesi esplicativa.

L'equazione dello scambio, nella sua primitiva e semplificata formulazione, ponendo di fronte compratori che domandano moneta per l'acquisto di beni e servizi e venditori che offrono beni e servizi, permette di affrontare l'adeguatezza del volume di moneta rispetto ai bisogni degli scambi. Qualora l'uguaglianza non sussista, l'indice dei prezzi in rialzo evidenzia la mancata concordanza del volume di moneta con il mondo reale dei beni e servizi effettivamente disponibili sul mercato.

E' solo con l'introduzione nell'analisi del concetto di giacenza media, e indi della scheda della preferenza per la liquidità, che la teoria, con Shackle ⁽⁴⁾, si fa effettivamente monetaria, dal momento che la moneta non è più soltanto unità di conto, ma potrà provocare con la modificazione delle funzioni di domanda e offerta l'alterazione dei prezzi relativi, mutando le aspettative dei compratori e venditori.

Per vie diverse i due indirizzi sono confluiti dalla considerazione della quasi-moneta, al confronto della moneta stessa, come *assets*, con qualsiasi altra

⁽³⁾ ML. MANFREDINI, *La teoria economica della colonizzazione*, « Giornale degli Economisti », sett.-ott. 1964. L'articolo reinterpretava *La teoria economica della colonizzazione* di M. FANNO (Torino, Einaudi, 1952) mediante la sua estensione allo sviluppo dei paesi nuovi.

⁽⁴⁾ G. L. S. SHACKLE, *Recent Theories Concerning the Nature and Role of Interest*, « Economic Journal », 1961, p. 211.

attività. In un ulteriore perfezionamento il *portfolio approach* si sta trasformando in *teoria del conto capitale* (Tobin), la quale può rappresentare, piuttosto che un superamento, un'evoluzione della teoria keynesiana, tanto più se consideriamo come « le grandezze monetarie e finanziarie siano legate, attraverso le decisioni di investimento, al livello dell'occupazione e del reddito, con un meccanismo analogo a quello keynesiano » ⁽⁵⁾.

Il discorso teorico si farebbe davvero interessante, se non fosse necessario limitare le argomentazioni al problema specifico affrontato. E' chiaro che, nonostante sussistano divergenze fra le diverse scuole, si va componendo in armonico quadro una teoria che segue l'evoluzione funzionale della moneta adeguandosi alla crescente complessità del mercato finanziario. Le diverse teorie monetarie colgono fasi e aspetti diversi di un processo di sviluppo economico, che ha ai due poli opposti un'economia primitiva di scarsa monetizzazione e un'economia matura, in cui il ruolo principale della moneta sta nel suo contenuto patrimoniale. Tra i due poli estremi si situano le economie a diverso grado di sviluppo, caratterizzate a loro volta da fasi di espansione e di depressione, durante le quali i mezzi monetari assumono una diversa rilevanza.

La moneta ha senza dubbio un'importanza relativamente molto diversa nei paesi arretrati, nei paesi in via di sviluppo e nei paesi progrediti. L'equazione dello scambio, che nella sua immediata correlazione tra moneta e transazioni correnti può aiutarci a spiegare determinati momenti delle prime fasi di sviluppo, si rivelerebbe inadeguata a interpretare i fenomeni essenzialmente monetari delle economie progredite, senza la successiva riformulazione. Le teorie si rivelano pertanto non un perfezionamento, ma un continuo adattamento alla realtà in evoluzione ⁽⁶⁾.

La vecchia controversia risorge oggi tra la nuova Currency-School e la

⁽⁵⁾ A. SDRILEVICH, *Ancora sull'evoluzione della teoria monetaria*, « Letture di politica monetaria e finanziaria », vol. III, Milano, Giuffrè, 1967, p. 1181. Anche nel commento di D. PATINKIN (*The Chicago Tradition, the Quantity Theory, and Friedman*, « Journal of Money, Credit and Banking », febb. 1969, p. 47) la riformulazione della teoria quantitativa si è trasformata in elegante approccio allo schema di portafoglio e in effetti in una continuazione della teoria keynesiana della preferenza per la liquidità.

⁽⁶⁾ Di recente J. R. HICKS (*Critical Essays in Monetary Theory*, Oxford, 1967, p. 158) scriveva: « In un mondo di banche e di compagnie di assicurazione, di mercati monetari e borse, la moneta è un qualcosa del tutto diverso da quello che era quando queste istituzioni non esistevano.

Tale evoluzione (delle attività finanziarie e delle istituzioni finanziarie) si è compiuta dopo Ricardo (la sua origine risale evidentemente a molto tempo prima) provocando, nel corso del tempo, una rivoluzione radicale della teoria monetaria ».

Anche J. G. GURLEY e E. S. SHAW (*Gli intermediari finanziari e il processo risparmio-investimento*, « Problemi di economia monetaria », Milano, Etas Kompass, 1969) hanno precisato come lo sviluppo economico reale sia accompagnato da un processo di sviluppo finanziario.

nuova Banking-School ⁽⁷⁾. Per la prima un maggior incasso significa maggiori disponibilità e quindi maggiori spese con conseguente rialzo dei prezzi; per i secondi un maggior incasso rimette in discussione la struttura del proprio portafoglio, modificando decisioni di consumo e di investimento. L'influenza sul mondo reale è immediata nel primo caso; nel secondo si manifesta indirettamente e in un tempo molto più lungo. L'importanza del ruolo della moneta è pacifico, ma — per quanto entrambe le teorie si siano arricchite con reciproci apporti — regna tuttora il disaccordo sulla preminenza dell'una o dell'altra funzione. Esso potrebbe forse placarsi nel pensiero che la preminenza dell'una o dell'altra funzione non dipende dal valore liberatorio della moneta per gli uni o dal potere di disposizione finanziaria per gli altri, cioè non dipende dal possedere moneta o dal possedere liquidità, ma dal grado di complessità del mercato finanziario.

3. Fenomeni monetari e reali.

Sin dagli albori della scienza economica gli economisti si sono chiesti a quanto ammonta il circolante sufficiente a mantenere in moto gli scambi di un paese ⁽⁸⁾. L'interrogativo implica la risoluzione di un problema di estrema importanza: la determinazione cioè del *limite superiore*, oltre il quale l'incremento di moneta si trasformerebbe in pressione inflazionistica, e del *limite inferiore*, al di sotto del quale l'economia soffrirebbe di penuria di moneta. Non meno temibile dell'inflazione si rivelerebbe infatti la deflazione, sinonimo di insufficiente domanda globale di beni e servizi e quindi di presenza di disoccupati e sottooccupati.

Entro questi limiti, ogni variazione nel volume della quantità di moneta in relazione ai bisogni della produzione e del commercio non solo sarebbe giustificata, ma altresì doverosa. Essa risponderebbe infatti alla normale dinamica di un sistema economico in espansione, dove il flusso di beni e servizi sarebbe spinto ad adeguarsi nel minor tempo possibile alla maggior domanda conseguente a un incremento di consumi e quindi di investimenti.

Quando la quantità di moneta nelle economie mature in situazione di pieno impiego dei fattori o di sottoccupazione, nei casi particolari di stagnazione e inflazione, oltrepassa il limite superiore, ne consegue un aumento vertiginoso dei prezzi, con effetti distruttivi sull'economia del paese. Tanto peggio se il

⁽⁷⁾ E. M. CLASSEN, *Deux vues différentes sur la monnaie*, « Revue d'Economie Politique », 1970, p. 475 ss.

⁽⁸⁾ Lo ricordava il prof. Rossi (L. ROSSI, *Elementi di economia*, vol. I, L'economia politica, Padova, Cedam, 1959, p. 238) con riferimento alla risposta di quegli economisti (Petty, Locke, Cantillon) che avevano cercato di esprimere in percentuale del prodotto nazionale la quantità di moneta ritenuta necessaria.

processo tenderà a ridurre a zero il valore della moneta, come è accaduto nella Germania del primo dopoguerra ⁽⁹⁾.

Perché questi effetti decisamente negativi di un'inflazione galoppante non si verificano nelle economie in via di sviluppo? Questo interrogativo implica numerose importanti questioni. Si può dire anzi che inviti alla considerazione dell'origine delle pressioni inflazionistiche in un caso e nell'altro per individuare il motivo di reazioni tanto diverse.

Secondo P. Cagan i casi di iperinflazione permetterebbero di analizzare i fenomeni monetari quasi in isolamento rispetto al reddito e agli altri fattori reali, perché un simile processo inflazionistico avrebbe su essi minime ripercussioni ⁽¹⁰⁾.

Potremmo concordare con tale argomentazione solo se essa si riferisse esclusivamente alle economie meno sviluppate, spiegando con ciò la costatata scarsa influenza di un'iperinflazione sul reddito e sugli altri fattori reali di un paese arretrato. Non però per le ragioni avanzate anche da altri economisti, i quali si limitano a porre in primo piano la teoria monetaria e i suoi rimedi, trascurando i valori reali. Sembrami piuttosto che il motivo per cui le ripercussioni risultano meno sensibili in un paese povero piuttosto che in un paese ricco sia legato al grado di monetizzazione del paese stesso. Dipende esso a sua volta dal grado di sviluppo economico del sistema. Si spiegherebbe così perché l'inflazione si riveli progressivamente più deleteria man mano che la moneta si estende su tutto il territorio dello Stato come unico mezzo di pagamento, aggiungendo a questa sua funzione fondamentale anche quella di riserva di valore.

A tal fine potrebbe rivelarsi importante lo stabilire se è la domanda effettiva, che influisce sulle variazioni del volume di moneta, oppure se sono le variazioni stesse del volume di moneta che regolano l'espansione del sistema. In questo caso il volume di moneta sarebbe da considerarsi quale variabile indipendente; nell'altro variabile dipendente. In una successione storica di eventi è difficile tuttavia precisare il momento in cui il fenomeno si manifesta ⁽¹¹⁾. Una parte delle argomentazioni attorno al problema sembra confluire, e giustamente, sulla necessità di integrare la teoria monetaria e la teoria del valore attraverso l'assunto della disponibilità di moneta ⁽¹²⁾.

⁽⁹⁾ C. BRESCIANI-TURRONI, *Corso di Economia Politica*, Vol. II, Milano, Giuffré, 1957, p. 308 s.

⁽¹⁰⁾ P. CAGAN, *The Monetary Dynamics of Hiperinflation*, in Friedman M., ed., *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago Press, 2ª ed. 1958, p. 25.

⁽¹¹⁾ Nella storia monetaria degli Stati Uniti M. FRIEDMAN e A. J. SCHWARTZ (*A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton University Press, 1964) stimano che le variazioni della massa monetaria possano costituire sia la causa sia l'effetto delle variazioni del reddito nominale e dei prezzi.

⁽¹²⁾ Ed infatti, osservava D. PATINKIN (*Keynesian Economics and the Quantity Theory*, in « Post-Keynesian Economics » edited by K. K. Kurihara, New Brunswick, Rutgers University Press, 1954, p. 140) la relazione della teoria tradizionale tra quantità di moneta e livello

Tali teorie, con il continuo adeguamento alla complessità del fenomeno monetario nei paesi progrediti, sono divenute ormai sofisticate a tal punto da escludere la loro applicabilità ai paesi in via di sviluppo, dove il mercato finanziario è allo stato embrionale o di fatto inesistente.

Riteniamo pertanto che il ricorso alla formulazione più semplice della teoria dello scambio, sorretta dal concetto di scarto inflazionistico, sia sufficiente per gettare luce sul fenomeno che si vuole analizzare. Mentre l'equazione dello scambio ci aiuterà a porre in rilievo il valore della quantità di moneta in un paese in via di sviluppo, il concetto keynesiano di scarto inflazionistico potrà introdurci all'analisi settoriale, decisiva per l'individuazione di quelle strozzature che sono all'origine dell'inflazione, indicando anche la via dei possibili rimedi.

Apparirà così non realistica e anzi fuorviante la netta separazione tra teoria monetaria e teoria del valore, tra fenomeno monetario e realtà economica.

Non raggiungiamo infatti diverso risultato nel considerare l'inflazione quale eccesso di potere d'acquisto rispetto ai bisogni della produzione e del commercio oppure quale eccesso di domanda effettiva sull'offerta globale di beni e servizi. L'eccesso di domanda si forma in conseguenza dell'aumento del reddito, determinato da una nuova immissione di moneta nel sistema. Introducendo nella nostra analisi i due principi base delle teorie monetarie e keynesiane — quantum di moneta necessario al processo di sviluppo accelerato e gap inflazionistico — non adottiamo due punti di vista opposti per la considerazione del medesimo fenomeno, ma indichiamo la convergenza dei due *leading concepts*, e la loro complementarità, al fine di una precisa valutazione del processo inflazionistico a livello globale. Ma la sola analisi a livello globale non è sufficiente nel nostro caso a dare utili suggerimenti per i modi di un superamento dello squilibrio.

4. Visione globale e visione settoriale.

« Lo squilibrio globale tra la capacità di produzione globale e il livello della domanda globale, provocato da uno sforzo massiccio d'investimento » è alla base — secondo la scuola francese — dell'*inflation de croissance*. L'*inflation de mutation* è data invece dallo squilibrio tra domanda e offerta, che « appare solo indirettamente sul piano nazionale, ma accompagna da un lato gli squilibri della crescita tra settori e regioni e dall'altro la rapida trasformazione delle strutture economiche e sociali » ⁽¹³⁾.

Questa impostazione dinamica del processo di sviluppo rinvia alla considerazione del fenomeno reale sottostante allo squilibrio globale. Essa riconosce

dei prezzi era basata semplicemente sull'assunto che il comportamento di colui che spende è influenzato dall'ammontare di moneta che possiede. Da qui la conclusione che non esiste nessuna ragione logica per cui i due *approaches* debbano condurre a risultati diversi.

⁽¹³⁾ D. LAMBERT, *Les inflations sud-américaines*, Paris, 1959, p. 268 ss.

soprattutto il sopravvenire di *strozzature*, che ritardano l'adeguamento dell'offerta all'aumentata domanda, e la necessità della loro individuazione ai fini di una corretta politica economica. Ciò che è possibile solo scendendo all'analisi settoriale, come sottolineava di recente anche François Perroux, respingendo il metodo globale di Keynes e di Friedman ⁽¹⁴⁾.

L'inflazione dovuta a strozzature, nell'esperienza americana del 1946, si è manifestata mediante la riduzione del prodotto nazionale in termini reali e il suo aumento in termini monetari. Con la contrazione degli ordinativi per gli armamenti crollava la produzione nelle industrie relative, mentre non aumentava nei settori, dove contemporaneamente si verificava un aumento della domanda (beni di consumo e beni d'investimento). In questo caso il rialzo dei prezzi era da attribuirsi all'impossibilità di un rapido trasferimento delle risorse esistenti dai settori abbandonati ai settori privilegiati. Una spiegazione analoga, con riferimento all'aumento dei prezzi verificatosi negli Stati Uniti nel periodo 1955-1956, si ritrova alla base della teoria di Schultze dell'inflazione da spostamento intersettoriale della domanda di beni e servizi ⁽¹⁵⁾. Del resto il fenomeno nei due casi riveste la medesima caratteristica di incremento del livello generale dei prezzi senza un contemporaneo aumento della domanda aggregata. Quando la domanda si sposta da un settore all'altro i prezzi e i salari non diminuiscono nel settore abbandonato per la nota rigidità verso il basso, ma aumentano nel settore privilegiato. Si tratta tuttavia di una reazione temporale che da sola non potrebbe alimentare una spirale inflazionistica nel lungo periodo. Il rialzo dei prezzi spronerà l'adeguamento dimensionale delle industrie favorite o addirittura la trasformazione delle strutture con il passaggio delle risorse da un settore all'altro.

Questo processo, che si compie tuttavia non senza difficoltà anche nelle economie mature, provoca sensibili squilibri nelle economie sottosviluppate, per la scarsità di capitale umano e di risparmio che rende l'offerta estremamente rigida. Inoltre in questi paesi il processo dinamico di sviluppo accelerato implica contemporaneamente sia l'innalzamento della funzione di consumo, via via che vasti strati di popolazione passano dall'economia di autoconsumo all'economia di mercato, sia lo spostamento della funzione di consumo, per cui si verifica anche, a differenza del caso precedente, un aumento della domanda aggregata.

Lo schema di Schultze dovrebbe pertanto nel nostro caso essere completato mediante la considerazione degli effetti di un aumento autonomo del reddito nei paesi in via di sviluppo, caratterizzati dall'assenza di pieno impiego, ma in

⁽¹⁴⁾ FR. PERROUX (Convegno di studi su *L'inflazione negli anni sessanta*. Cassa di Risparmio di Roma, Roma 7-8 giugno 1971) affermava il carattere settoriale dell'inflazione degli anni '60, compensata a livello globale, ma decisamente riconoscibile se considerata a livello settoriale.

⁽¹⁵⁾ C. L. SCHULTZE, *Recent Inflation in the United States*, Joint Economic Committee, U. S. Congress, settembre 1959.

ogni modo in situazione di progresso economico. Ciò che differenzerebbe il modello dalle reazioni normali in un'economia matura, sia in situazione di riconversione industriale postbellica sia in fase di depressione, durante la quale la spinta salariale mantiene i prezzi al rialzo. La diversa situazione si manifesterebbe anche nelle conseguenze del fenomeno, che pur si presenta con qualche analogia al suo sorgere.

L'analogia resta apparente anche per altri motivi. In seguito allo spostamento della domanda dai beni inferiori ai beni superiori, sorge la convenienza alla produzione eseguita con funzioni di produzione adeguate alla soddisfazione di una domanda di massa. Lo sfasamento tra il sorgere di una incoraggiante efficienza marginale dell'investimento e la realizzazione dei programmi è caratterizzata da un sostenuto incremento dei prezzi. Gli elevati costi di produzione alimentano ulteriormente il rialzo, come conseguenza di una domanda insoddisfatta, ma tuttavia inadeguata a una dimensione industriale, che necessita di un vasto mercato di sbocco.

II. MOMENTI E MOVENTI DELL'INFLAZIONE

5. *La graduale monetizzazione dell'economia tribale.*

L'economia tribale s'identifica con l'economia di sussistenza. Stazionarietà e isolamento caratterizzano la società tribale dei paesi meno sviluppati; soprattutto di quelli che sono di recente pervenuti alla formazione di stati indipendenti. Il loro fanatico nazionalismo mal si concilia con l'inadeguatezza dei mezzi disponibili per l'avvio al processo di sviluppo. Il grado di evoluzione di questi paesi può essere misurato dall'ampiezza del fenomeno, che contrappone la popolazione rurale o addirittura pastorale, confinata all'autoconsumo alla popolazione integrata in un'economia di scambio. Tale percentuale oscilla dal 60 al 95% e s'identifica con quella parte del mondo rurale estraneo ai prodotti che alimentano le correnti commerciali e ignaro del progresso tecnico. E' questa una situazione di arretratezza che non ha risparmiato nessun paese e che richiama allo schema di un sistema feudale ⁽¹⁶⁾. Boeke ha parlato di società dualistica, con riferimento a una sua esperienza in Indocina, per descrivere due economie coesistenti nell'ambito di uno stesso paese, prive di una qualsiasi influenza l'una sull'altra ⁽¹⁷⁾. Infatti in una simile situazione, che precede il forzato decollo, i traffici della parte del paese più progredita sono rivolti all'esterno, mentre solo il commerciante ambulante penetra nella parte arretrata del paese con pochi indispensabili beni, che non possono essere prodotti dall'artigianato locale. Si può giungere all'assurdo che le zone costiere più pro-

⁽¹⁶⁾ W. KULA (*Teoria economica di un sistema feudale. Proposta di un modello*, Torino, Einaudi, 1970) indica con tale aggettivo un sistema economico prevalentemente agricolo, caratterizzato da un basso livello delle forze produttive e da scarsa commercializzazione.

⁽¹⁷⁾ J. H. BOEKE, *Economics and Economic Policies of Dual Societies*, « Institute of Pacific Relations », New York, 1953.

gredite acquistano all'estero quei medesimi prodotti che rimangono inutilizzati all'interno per mancanza di vie di comunicazione. E' necessario precisare subito che le zone più progredite non sono altro che nuclei sorti per lo sfruttamento di qualche prodotto locale o eminentemente commerciali, formati in prevalenza da popolazione non locale. E' nelle loro mani anche la raccolta e la distribuzione all'estero delle materie prime o dei prodotti agricoli che alimentano gli scarsi traffici commerciali.

Come dice Hirschman, la mancanza di interdipendenza e di collegamento è una delle più tipiche caratteristiche delle economie sottosviluppate, dove spesso il nucleo progredito è di tipo *enclave*. Esso cioè appartiene economicamente a un altro stato anche se di fatto fa parte del paese arretrato. « La facilità con cui i prodotti primari delle miniere, dei pozzi e delle piantagioni sgusciano fuori da un paese senza quasi lasciar tracce nel resto dell'economia » ⁽¹⁸⁾, provoca normalmente un diffuso senso di rancore fra i dipendenti locali o fra coloro che per qualsiasi motivo hanno rapporti con il mondo ristretto delle *enclaves*. L'insoddisfazione rende esplicito lo stato latente di tensione già presente in ogni economia arretrata ⁽¹⁹⁾ imponendo l'esigenza morale, anche se sentita solo da un'élite, di un intervento della disposizione pubblica, diretto alla creazione del capitale fisso sociale indispensabile all'avvio di un processo di sviluppo.

Sino a questo momento lo stato primitivo di arretratezza si era concretato in un equilibrio di sottooccupazione; anche se equilibrio a livello della miseria dove, latenti le tensioni e ridotti al minimo gli scambi commerciali, l'inflazione è ignorata, data la minima importanza della moneta come mezzo di pagamento. Tale funzione della moneta va però rafforzandosi con l'espandersi dello sviluppo dai nuclei primitivi verso l'interno. Questo diverso grado di monetizzazione, che corrisponde al diverso grado di sviluppo di un paese, spiega altresì sia il diverso saggio d'inflazione nei paesi in via di sviluppo sia le sue conseguenze meno gravi o addirittura neutrali sull'economia del paese.

Potrebbe sembrare azzardato il concretare in uno schema così semplificato lo studio dell'inflazione in paesi che si presentano oggi con una struttura tanto differenziata. Eppure anche in quelli dalla facciata progredita, come molti paesi dell'America Latina, i problemi di fondo condizionano tuttora — se pur a diverso livello — l'economia del paese.

6. La promozione esogena.

La promozione dello sviluppo si manifesta nei paesi a società dualistica, spez-

⁽¹⁸⁾ A. O. HIRSCHMAN, *La strategia dello sviluppo economico*, Firenze, La Nuova Italia, p. 131.

⁽¹⁹⁾ A. GERSCHENKRON (*Il problema storico dell'arretratezza economica*, Torino, Einaudi, 1965, p. 147) definisce l'arretratezza come *stato di tensione* nel paese « tra le sue possibilità e le sue condizioni di fatto ».

zati cioè in due settori, di cui l'arretrato è di gran lunga il preponderante, come un fatto nuovo che s'inserisce in un ambiente del tutto impreparato.

L'obiettivo dello sviluppo deve essere perseguito in questi casi indipendentemente dall'esistenza di quei pre-requisiti, che sono stati sempre considerati quale indispensabile presupposto di qualsiasi trasformazione di struttura. Tali paesi — o per essi i nuovi dirigenti — anelano al mutamento della loro struttura economica non solo indipendentemente dai necessari presupposti di carattere economico, ma anche nel più breve tempo possibile. Lo sviluppo accelerato, imposto su un'area priva di infrastrutture e dei capitali necessari a crearle, di capacità organizzativa e di tecnici atti a valorizzare nel modo migliore le scarse risorse disponibili, rende palesi le tensioni potenziali del sistema.

Il processo di sviluppo presuppone innanzitutto la formazione del « capitale fisso sociale » (strade, ferrovie, fonti energetiche, servizi pubblici in genere) senza il quale è impossibile il sorgere di qualsiasi attività economica ⁽²⁰⁾.

La difficoltà sta nei modi del finanziamento di tali opere. Nei paesi arretrati il reddito è molto basso, per cui l'accumulazione del capitale è stentata e il risparmio scarso; le imposte danno gettiti del tutto inadeguati allo scopo. Il primo ostacolo incontrato dal paese all'inizio del processo di sviluppo è rappresentato appunto dallo squilibrio risparmio-investimenti. Il secondo, messo in luce dalla diffusa inefficienza appena il primo sia stato superato, si rivela nella scarsità qualitativa del capitale umano. Ciò spiega altresì come le tensioni inflazionistiche colpiscano anche quei paesi che posseggono beni particolarmente ambiti (stati petroliferi). La formazione di manodopera specializzata e la formazione dei dirigenti stessi richiede una lunga e paziente opera di penetrazione. Pochi dirigenti preparati sono ridotti all'impotenza dalla disorganizzazione estesa su un vasto territorio, tanto che molti insuccessi sono da attribuirsi a una simile carenza.

Nonostante ciò, è impensabile che il paese nuovo rinunci a spezzare il circolo dell'arretratezza per attenersi alle risorse disponibili evitando squilibri finanziari. L'equivalenza risparmio-investimenti dovrà necessariamente essere considerata in un periodo lunghissimo per lasciare il tempo indispensabile alla capitalizzazione di contribuire alla formazione del risparmio, necessario anche all'ulteriore sviluppo. Solo in una fase successiva potrà acquistare validità l'asserzione di molti economisti e in genere delle organizzazioni internazionali che « il progresso economico presuppone il risparmio » ⁽²¹⁾.

⁽²⁰⁾ La sua particolarità infatti — come precisa ROSENSTEIN-RODAN (*Il fabbisogno di capitali nei paesi sottosviluppati*, « La Comunità Internazionale », 1953, p. 202) è di essere *indivisibile*, per cui una determinata quantità di esso, che corrisponde al minimo possibile, è indispensabile presupposto all'impianto di cento, come di una sola fabbrica.

⁽²¹⁾ C. BRESCIANI-TURRONI, *Corso di Economia Politica*, vol. II, cit., 1957, p. 453.

7. La « domanda effettiva » nelle situazioni di sviluppo.

Nonostante molte opinioni a contrario, non sembra sussistano sufficienti motivi per non adattare la teoria della domanda effettiva allo sviluppo delle economie emergenti. L'estensione si presta infatti a colmare alcune lacune in termini di equazione dello scambio con il permettere di risalire all'origine dell'inflazione nei paesi nuovi. *Nei paesi sviluppati* la depressione è dominabile, secondo la teoria keynesiana, mediante un aumento autonomo della domanda. Si concreta questo nella spesa pubblica (G) diretta ad alimentare artificialmente la domanda effettiva. La funzione dominante è affidata al moltiplicatore, che misura gli aumenti del reddito, provocati dall'investimento aggiuntivo. Esso determina con l'incremento del reddito, l'aumento della domanda e quindi dei consumi; alla maggior domanda risponde una maggior offerta con la produzione effettuabile mediante gli impianti esistenti, impiegati sino a quel momento con notevole capacità produttiva inutilizzata. Non appena la domanda supera la capacità inutilizzata, entra in campo l'acceleratore, stimolato anche dal rialzo dei prezzi, che innalza l'efficienza marginale del capitale.

Nei paesi arretrati la spesa pubblica crea domanda supplementare di beni di consumo, provocando reazioni, che il Moussa non ha esitato a chiamare di tipo keynesiano ⁽²²⁾. In questo caso la domanda mette in moto solo parzialmente il moltiplicatore data la mancanza quasi assoluta delle attrezzature di base e quindi l'inesistenza di capacità inutilizzata. L'eccesso di domanda, che non può venire immediatamente soddisfatto, determina il rialzo dei prezzi. L'incremento dei consumi è in relazione, oltre che all'aumento del reddito, all'incremento demografico, rilevante in quasi tutti questi paesi. L'entrata in funzione dell'acceleratore, favorita, oltre che dalla spesa pubblica, dalla forte creazione di credito ex nihilo determina, con la successiva interazione moltiplicatore-acceleratore, l'equipaggiamento indispensabile a un paese in via di sviluppo e l'assorbimento della manodopera disoccupata e sottooccupata.

La spesa pubblica ha messo così in moto un processo difficilmente arrestabile, che condurrà il paese verso un livello di vita sempre più alto. E' vero che in effetti scarseggiano i capitali, ma ciò non significa che gli altri fattori siano ugualmente assenti, anche se sono presenti solo allo stato potenziale: è necessaria cioè un'energica azione perché essi possano essere utilizzati. Le risorse primarie e le risorse umane di questi paesi sono spesso ingenti; solo la mancanza di capitali impedisce la loro valorizzazione.

Fatta salva così la condizione-base degli schemi keynesiani e gli effetti dell'aumento del reddito, non si vuole affermare però che la teoria sia applicabile alle economie dei nuovi paesi, senza quegli accorgimenti resi necessari dalla diversa struttura socio-economica di un paese in via di sviluppo. Si dovrà soprattutto adattare l'analisi di breve andare allo sviluppo accelerato, caratterizzato

⁽²²⁾ P. Moussa, *Les nations prolétaires*, Paris, P.U.F., 1959, p. 93. L'a. si riferisce all'aumento della produzione agricola come conseguenza dell'incremento dei prezzi.

dalla domanda sempre in eccesso rispetto ai beni disponibili, e dall'offerta rigida. Quando però l'espansione monetaria sia indirizzata a rimuovere gli ostacoli all'espansione del sistema, la convergenza dello scarto inflazionistico è solo questione di *tempo*. Ciò che ci fa ripetere con Klein ⁽²³⁾, che la teoria keynesiana deve essere vista come lo *scheletro principale* di una teoria che contiene *elementi* di verità e che ha però bisogno di essere profondamente arricchita per raggiungere tutta la verità.

L'affermazione al contrario delle organizzazioni internazionali, che « il progresso economico presuppone il risparmio » è negatrice di questa estensione. La ragione addotta è che a base della *General Theory* vi sono delle condizioni alle quali resta subordinata la sua validità. Fra queste vi è quella dell'« equilibrio perfetto nelle quantità rispettive delle risorse non impiegate ». Non è sufficiente pertanto che vi sia disoccupazione operaia affinché il moltiplicatore possa entrare in azione; è necessario che sia presente, nelle proporzioni tecnicamente necessarie, il capitale, le materie prime, i prodotti intermedi e i beni per il consumo.

Secondo questa interpretazione « resta intatta la fonte del reddito; affinché questa riprenda a sgorgare *basta* applicarvi di nuovo il lavoro » ⁽²⁴⁾. Il Bresciani-Turroni negava in tal modo che la teoria keynesiana fosse applicabile in Italia, dove la disoccupazione era allora (1950) *strutturale*. Ammetteva invece che « un'ardita politica monetaria e creditizia può rivelarsi lo strumento più efficace per la ripresa economica nel caso di un paese in fase di depressione », dove una espansione della domanda monetaria avrebbe stimolato la produzione. La reazione infatti sarebbe stata immediata grazie alla elasticità della struttura economica. « Non così nei paesi arretrati, cioè poveri di capitali: in essi stretti limiti sono posti alla politica monetaria se si vuole mantenere stabile la moneta ». Qui una politica di sviluppo dovrebbe comportare la stabilità; l'inflazione infatti non sarebbe inevitabile.

A noi sembra che questa opinione non si concili con quella asserita dall'economista stesso (§ 180) che l'aumento del volume di moneta stimola la produzione, se non si vuole restringere l'affermazione ai soli paesi in fase di depressione. Giungiamo invece a sostenere, e con la definizione di Keynes dell'inflazione « vera e propria », che l'incremento dell'indice dei prezzi, che rappresenta una momentanea reazione e trova convergenza nell'uguaglianza *ex post* risparmi-investimenti, non possa essere considerato sinonimo di inflazione. Inoltre che è errato far coincidere il saggio annuo d'inflazione con il saggio annuo di aumento dei prezzi, almeno per la parte che corrisponde a un effettivo incremento del reddito nazionale.

8. La « vera » inflazione.

Il Keynes ha dimostrato di temere una sola forma di inflazione, che ha

⁽²³⁾ L. R. KLEIN, *The Keynesian Revolution*, New York, 1950, cap. VIII.

⁽²⁴⁾ C. BRESCIANI-TURRONI, *Corso di Economia Politica*, cit., p. 453 ss. e p. 477 ss.

chiamato *true inflation*. Ha precisato anzi: « L'opinione che *qualsiasi* aumento della quantità di moneta sia inflazionistico (a meno che per inflazione s'intenda semplicemente l'aumento dei prezzi) è legata al presupposto implicito della teoria classica che siamo *sempre* in una situazione nella quale una riduzione delle remunerazioni reali dei fattori della produzione condurrà a una contrazione della loro offerta » ⁽²⁵⁾.

L'economista ha così nettamente distinto l'*inflazione*, che può avere effetti dannosi sull'economia di un paese, dall'*inflazione* che meglio sarebbe designare semplicemente come *incremento del livello dei prezzi*.

La precisazione assume un'importanza notevolissima rispetto ai concetti sin qui esposti e dovrebbe aiutare a dissolvere i dubbi che impediscono agli studiosi di assimilare, *adattandoli*, gli schemi keynesiani allo sviluppo dei paesi arretrati. Dissipato l'incubo dell'*inflazione*, verrà data così l'*esatta importanza all'incremento dei prezzi*, quando esso si verifichi *in presenza di fattori di produzione disoccupati*.

Il Keynes spiega chiaramente in più riprese che cosa intenda per *true inflation*. Per esempio, trattando *La teoria dei prezzi* così si esprime: « Quando un aumento ulteriore della quantità della domanda effettiva non produce alcun ulteriore aumento della produzione e si riversa tutto in un aumento dell'unità di costo esattamente proporzionale all'aumento della domanda effettiva, siamo giunti a una situazione che si potrebbe a ragione dire di vera inflazione » ⁽²⁶⁾.

In altro punto, trattando della propensione marginale a consumare e del moltiplicatore, precisa « una volta raggiunta l'occupazione piena, qualsiasi tentativo inteso ad accrescere ancora l'investimento porrà in essere una tendenza all'aumento illimitato dei prezzi in moneta, indipendentemente dalla propensione marginale a consumare; ossia sarà raggiunto uno stato di inflazione vera e propria ». e aggiunge « Tuttavia, fino a questo limite, all'ascesa dei prezzi andrà unito un aumento del reddito reale complessivo » ⁽²⁷⁾.

Se teniamo presente la condizione essenziale dell'occupazione piena, potremmo concludere che uno squilibrio monetario, che divenga patologico raggiungendo « il punto critico », ha minor facilità di verificarsi nei paesi arretrati, dove si è molto lontani dal pieno impiego dei fattori produttivi. Il pericolo è addirittura inesistente nella prima fase dello sviluppo economico e potrà tenersi presente, senza però lasciarsene inceppare, solo nella seconda.

L'esame degli incrementi di reddito *reale* di molti paesi in via di sviluppo pone in evidenza un progresso soddisfacente e continuo. Finché esso non verrà annullato, finché quindi non si sia giunti a una situazione di *vera inflazione*, una errata politica economica nel momento più delicato dello sviluppo potrebbe ripercuotersi sfavorevolmente sulla occupazione e sul reddito.

⁽²⁵⁾ J. M. KEYNES, *Occupazione, interesse e moneta, Teoria generale*, Torino, Utet, 1963, p. 270 s.

⁽²⁶⁾ J. M. KEYNES, *Teoria generale*, cit., p. 270.

⁽²⁷⁾ J. M. KEYNES, *Teoria generale*, cit., p. 105 s.

Prima dunque di qualsiasi suggerimento e provvedimento sarà bene esaminare se l'aumento dei prezzi sia dovuto a pressione della domanda, provocata da spese pubbliche produttive in un lungo periodo, capaci di mettere in moto moltiplicatore e acceleratore o se assorba qualsiasi incremento del reddito, peggiorando la situazione preesistente. Solo in questo caso si imporranno drastici rimedi, mentre nel primo, finché l'incremento dei prezzi sarà meno che proporzionale all'aumento della massa monetaria, sarà bene non inceppare ed anzi assecondare il processo in corso. L'aumento dei prezzi conseguente all'espansione della circolazione monetaria si trasformerà infatti in stimolo all'incremento produttivo, favorendo la massima occupazione dei fattori della produzione.

9. Uguaglianza ex post tra risparmio e investimento. Tensioni settoriali.

Nell'ultimo decennio i dissensi intorno al deficit financing in relazione ai paesi nuovi sono andati attenuandosi, con il rafforzarsi dell'opinione che una qualsiasi azione diretta all'avvio del processo di sviluppo è sempre preferibile alla stazionarietà.

B. Ducros ⁽²⁸⁾ aveva ritenuto valido il concetto di scarto inflazionistico globale, che offre in un momento dato la considerazione del flusso di spesa monetaria superiore al flusso delle risorse e spiega nella sua semplicità il processo d'inflazione nei paesi in via di sviluppo. Il suo riferimento è A. Hansen ⁽²⁹⁾, che aveva presentato l'inflazione nei paesi in via di sviluppo come un caso-limite in relazione alla General Theory. Da un lato economie mature con una troppo elevata preferenza per la liquidità, dall'altro insufficiente propensione al risparmio. Nei due casi limite è sempre presente, sebbene in senso inverso, lo squilibrio risparmio-investimenti ⁽³⁰⁾. Ducros non vede l'inflazione come uno squilibrio « dans le cours de la croissance », ma come « le signe d'une crise de croissance, illustrant les difficultés du passage d'une société traditionnelle à une société moderne » ⁽³¹⁾, aggiungendo che volere la crescita senza correre il rischio dell'inflazione può significare il rischio dell'inflazione senza crescita.

La disposizione pubblica di un paese povero, che tardasse a compiere le opere necessarie a rialzare il livello di vita del popolo, lo condannerebbe alla miseria. E' vana l'attesa di un ipotetico risparmio di domani, quando non si creano le precondizioni per la sua formazione. A questo proposito e in relazione

⁽²⁸⁾ B. DUCROS, *Insuffisance de l'épargne privée et inflation dans les pays sous-développés*, « Revue d'Economie Politique », 1961, p. 5.

⁽²⁹⁾ A. HANSEN, *Monetary Theory and Fiscal Policy*, New York, 1949, p. 167 ss.

⁽³⁰⁾ Il divario tra investimento *ex ante* e risparmio prospettivo era stato precedentemente indicato da V. TRAVAGLINI (*Atti dell'VIII Convegno di studi di economia e politica industriale*, Sorrento, 1956, « Rivista di politica economica », 1956, p. 919 ss.) come uno dei motivi principali della correlazione tra inflazione latente e sviluppo.

⁽³¹⁾ B. DUCROS, *Insuffisance de l'épargne privée et inflation dans les pays sous-développés*, cit., p. 45.

al fenomeno inflazionistico, che si fa piú pericoloso con l'avanzare del progresso, si potrebbero distinguere due fasi nella politica di sviluppo. Nella prima gli interventi devono essere sostanziosi, dal momento che la spesa pubblica, attraverso l'accumulo del capitale fisso sociale, persegue l'obiettivo di spezzare l'equilibrio preesistente. L'inizio dell'evoluzione strutturale del paese porta con sé un rialzo del livello dei prezzi e quindi la creazione di risparmio forzato. Tuttavia anche nell'ulteriore evoluzione il saggio di formazione del risparmio è sempre insufficiente rispetto ai bisogni dell'accumulazione di capitale $\left(\frac{S}{Y} < \frac{I}{Y} \text{ secondo il modello dinamizzato di Harrod} \right)$.

L'incremento della domanda è alimentato dall'assorbimento di manodopera per le nuove attività e contemporaneamente dall'incremento demografico. L'agricoltura risponderà aumentando la produzione nei limiti permessi da un minimo incremento d'investimento, lasciando la domanda in parte insoddisfatta.

La seconda fase dello sviluppo potrà considerarsi aperta una volta ultimate le prime opere pubbliche. Grazie ad esse comincerà ad affluire nelle zone interessate il risparmio privato interno ed estero, disposto a inserirsi su un mercato reso interessante da prospettive di facile assorbimento della nuova produzione. Da questo momento l'intervento dello Stato potrà limitarsi ai settori propulsivi, senza tuttavia trascurare il coordinamento e l'esecuzione della politica di sviluppo. In questa seconda fase la politica monetaria si farà attenta, perché con il progredire della monetizzazione dei settori arretrati le pressioni inflazionistiche possono divenire pericolose. Aumenta infatti il potere d'acquisto di classi abituate a vivere in un'economia di sussistenza; aumenta quindi la loro propensione al consumo ⁽³²⁾, proprio nel momento in cui la funzione del risparmio dovrebbe prevalere sulla funzione del consumo e l'acceleratore dovrebbe prevalere sul moltiplicatore.

10. *La verifica della legge di Engel.*

Incremento ed evoluzione dei consumi appartengono a questa seconda fase. Prima di questo momento nell'ambito di ciascuna comunità autarchica la divisione del lavoro era minima o addirittura limitata al nucleo familiare, la circolazione dei beni e la disponibilità di servizi estremamente ridotta e per conseguenza il fabbisogno di moneta minimo. Il baratto sostituiva per la maggior parte lo scambio monetario. Ma con l'assorbimento della manodopera nelle nuove opere pubbliche sparse su tutto il territorio gruppi sociali via via piú numerosi sono immessi in una moderna economia di scambio. La transizione dell'economia di sussistenza all'economia di mercato implica in termini concreti l'estensione

⁽³²⁾ Ciò accade anche per l'operare dell'«effetto di dimostrazione» (R. NURKSE, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Blackwell, Oxford, 1953, p. 59) comune a quei popoli che cominciano a scoprire il piacere del lavoro per la soddisfazione che ne possono ricavare.

dell'economia monetaria a un territorio sempre piú vasto. Il processo non si compie tuttavia senza il sopravvenire di forti squilibri, che mettono a nudo le strozzature del sistema.

L'aumentato potere d'acquisto conseguito attraverso salari e stipendi distribuiti quale remunerazione del lavoro impiegato in opere pubbliche produttive in lungo periodo, si trasforma immediatamente in beni di consumo cumulando alla causa principale dell'inflazione nuove spinte inflazionistiche. L'eccesso di domanda di beni e servizi, che non possono essere offerti dal sistema in breve periodo, si aggrava ulteriormente in seguito ai provvedimenti a favore dell'espansione economica. Senza dubbio si potrebbero raggiungere migliori risultati, se il maggior potere d'acquisto — una volta dato inizio al processo di sviluppo — potesse essere indirizzato verso il risparmio, contribuendo cosí alla produzione di beni strumentali, indispensabili alla successiva produzione dei beni e servizi richiesti oggi in eccesso. Non possiamo dimenticare però che stiamo trattando di economie estremamente povere, dove la grande maggioranza della popolazione dispone di un livello di reddito minimo, per cui le scelte avvengono a livello dei beni di sussistenza.

L'eccesso di domanda, conseguente all'aumento del reddito, si riversa dapprima sui beni tradizionali. Ma con l'elevarsi della propensione marginale al consumo segue ben presto l'evoluzione stessa dei consumi. All'importazione di beni, che avrebbero potuto essere prodotti all'interno, si aggiunge l'importazione di beni destinati ad alimentare il processo di sviluppo. Lo squilibrio risparmio-investimenti si aggrava cosí in seguito allo squilibrio della bilancia dei pagamenti.

Tali situazioni costituiscono altrettante verifiche della validità della legge di Engel. Lo statistico tedesco, nei suoi rapporti sui bilanci familiari nel Belgio ⁽³³⁾, in Sassonia e in altri stati, aveva colto reazioni proprie di un periodo di transizione, il cui meccanismo viene oggi confermato. Ignorati allora i gravi squilibri attuali dovuti all'accelerazione del processo, per cui diviene perfettamente elastica al variare del reddito la curva di certi beni quali il pane, considerati allora a curva anelastica.

La legge di Engel, espressa con la definizione di Schumpeter, precisa come « in a set of families in which tastes do not differ significantly and in which all of them face the same prices percentage expenditure on food is on the average a decreasing function of income » ⁽³⁴⁾.

Se noi però consideriamo la legge di Engel suddivisa in distinti enunciati ⁽³⁵⁾, abbiamo l'interpretazione delle due successive reazioni all'aumento del reddito: 1. aumento dei consumi; 2. evoluzione dei consumi. Il primo enunciato pone in

⁽³³⁾ E. ENGEL, *Die Lebenskosten Belgischer Arbeiter-Familien*, Dresden, C. Heinrich, 1895.

⁽³⁴⁾ J. A. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*, New York, Oxford University Press, 1961, p. 961.

⁽³⁵⁾ L'argomentazione segue l'interpretazione di G. DEMARIA, *Trattato di Logica Economica*, I, Padova, Cedam, 1962, p. 493.

relazione l'aumento del reddito monetario con l'aumento proporzionale rettilineare della spesa nel bene considerato; il secondo pone in relazione l'aumento del reddito monetario — oltre un certo limite — con l'aumento della spesa in beni voluttuari o destinati a soddisfare bisogni meno urgenti e la contemporanea diminuzione nella spesa in beni di prima necessità.

A livello della scelta tra beni più necessari e beni meno necessari, al limite cioè della sussistenza, la legge di Engel gioca un ruolo rilevante; a livelli di reddito via via crescenti la legge perde progressivamente la sua importanza. In un'analisi aggregata la legge di Engel potrebbe manifestarsi unicamente in uno stato di squilibrio, al quale però sarebbe possibile dare una spiegazione solo disaggregando la funzione di produzione aggregata per l'intera economia. In tal modo sarebbe possibile passare dall'analisi statica alla dinamica, inserendo l'analisi nel processo di sviluppo e ponendo in luce così i mutamenti della domanda che determinano la trasformazione della struttura ⁽³⁶⁾.

III. L'INCIDENZA DELL'INFLAZIONE.

11. *Società dualistica e società integrata.*

La società dualistica, che si è cercato di far rivivere nelle sue linee essenziali, mi sembra possa differenziarsi dal dualismo economico soprattutto per la mancanza di collegamenti con la parte più progredita del paese, e altresì per il suo carattere essenzialmente sociale.

Leibenstein definisce dualismo economico quel fenomeno per cui un settore dell'economia di un paese si sviluppa molto più rapidamente di un altro ⁽³⁷⁾. Il riferimento è all'Italia e al diverso sviluppo del nord e del sud, pur con un cenno al fatto ch'esso è comune a buona parte delle economie sottosviluppate. L'a. ha tentato di spiegare perché il fenomeno abbia la tendenza ad approfondirsi; tra le altre ipotesi vi è quella che l'espansione del settore arretrato può essere ostacolata dalle limitate dimensioni degli impianti esistenti.

Riferiamoci all'Italia per tentare una nostra spiegazione. Le regioni del nord e di parte del centro potrebbero formare insieme un sistema maturo. Il loro contributo allo sviluppo del Mezzogiorno è sentito come un dovere sociale. Nei paesi in via di sviluppo al contrario il settore avanzato è tanto ristretto, che non è in grado di autoalimentare un progresso economico ulteriore. Le strozzature si rendono evidenti con l'incremento e la diversificazione della domanda e gli inerenti squilibri proprio nel settore progredito, quando ancora

⁽³⁶⁾ Per queste argomentazioni, v. L. PASINETTI e L. SPAVENTA, *Verso il superamento della modellistica aggregata nella teoria dello sviluppo economico*, « Rivista di Politica Economica », 1960, p. 1749 ss.; L. SPAVENTA, *Effetti di variazioni strutturali nella composizione della domanda sulla produttività del lavoro e sulla occupazione*, « Nuovi problemi di sviluppo economico » a cura di L. Spaventa, Torino, Boringhieri, 1962, p. 256 ss.

⁽³⁷⁾ H. LEIBENSTEIN, *Progresso tecnico, funzione della produzione e dualismo*. L. SPAVENTA (a cura di), *Nuovi problemi di sviluppo economico*, cit., p. 102.

l'arretrato giace nel suo equilibrio di stazionarietà. Per rimuovere le cause della rigidità dell'offerta e per contemporaneamente dare uno sbocco alle nuove industrie, bisognose di più ampio mercato interno, è necessario l'intervento della disposizione pubblica nell'area di autoconsumo per accelerare la sua transizione a un'economia di mercato.

Mentre la mancanza di interdipendenza e di collegamento, come si è detto caratterizzava la società dualistica, da questo momento la creazione di infrastrutture e le agevolazioni al ridimensionamento agricolo, unito al rialzo dei prezzi dei prodotti alimentari, mettono in moto il processo di trasformazione strutturale. Il dualismo è « uno stato permanente dello stadio di transizione di qualunque sistema in via di sviluppo », solo che infinite sono le situazioni nell'evolversi di una società dualistica a un sistema maturo ⁽³⁸⁾. Da qui possono sorgere dei contrasti nella valutazione dei fenomeni nelle diverse fasi di transizione, qualora si vogliano generalizzare determinate conclusioni. Il criterio della prevalenza territoriale del settore arretrato o del settore avanzato mi sembra uno spartiacque sufficientemente indicativo per valutare l'incidenza positiva (nella sua origine) neutrale o negativa dell'inflazione su un sistema economico.

Concordiamo con il prof. Di Nardi che è necessario differenziare la politica monetaria, nel senso che essa sarà « più restrittiva verso il settore avanzato e meno verso il settore arretrato » ⁽³⁹⁾. Ciò che nel nostro caso può lasciare dubbiosi è che in ogni modo questa maggiore larghezza di comportamento verso il settore arretrato debba essere contenuta nei limiti dell'equilibrio della bilancia dei pagamenti. E' evidente che qui si parla di un momento del dualismo caratterizzato dalla presenza territorialmente ed economicamente dominante della parte progredita del paese rispetto a quella arretrata, tanto che quest'ultima potrebbe essere considerata un'area depressa anche se vasta di un sistema economico progredito, piuttosto che un settore meno progredito di un paese in via di sviluppo o all'inizio del suo processo di sviluppo.

Nei paesi sottosviluppati infatti le posizioni sono capovolte. Ristretta è l'area più progredita e territorialmente dominanti le zone arretrate, che possono occupare per se stesse più di due terzi dell'intero paese ⁽⁴⁰⁾. La potenzialità economica della limitata area progredita non è minimamente confrontabile con quella delle regioni più avanzate di un paese industrializzato, dove in effetti, con Di Nardi, « il limite alla politica del credito agevolato è costituito dal pareggio della bilancia dei pagamenti dell'intero sistema e, in definitiva, dal tasso di accumulazione di cui è capace il settore avanzato » ⁽⁴¹⁾.

⁽³⁸⁾ G. DI NARDI, *Le politiche monetarie e creditizie in un sistema duale*, « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », 1970, p. 846.

⁽³⁹⁾ *Ibidem*, p. 866.

⁽⁴⁰⁾ Le zone più arretrate dei nuovi paesi africani occupano un territorio che sorpassa di molto queste percentuali; cifre via via decrescenti si potrebbero dare per i paesi mediterranei, asiatici e per quelli dell'America Latina.

⁽⁴¹⁾ G. DI NARDI, *Le politiche monetarie...*, cit., p. 866.

Nei paesi in via di sviluppo, dove la rispettiva posizione delle regioni arretrate e dell'area avanzata sono capovolte, l'accumulazione o è inesistente o insufficiente, pur in una gamma molto diversificata di combinazioni.

In conclusione il prof. Di Nardi consiglia una politica monetaria non affidata all'automatismo del mercato, ma selettiva per territorio e per iniziative ed aggiunge: « La politica del credito in un sistema duale sarà tanto più efficace quanto più il sistema bancario sarà articolato e integrato da una fitta rete di intermediari finanziari. A questi compete funzionalmente... di favorire l'afflusso dei mezzi di finanziamento al settore arretrato, non solo per gli investimenti a fecondità immediata, ma anche per quelli a fecondità differita, che contribuiscono per via indiretta a elevare la produttività di tutto il settore ».

E' evidente che queste conclusioni qualificano il dualismo di una economia industrializzata, dove l'accumulazione del capitale è in grado di alimentare sia l'espansione del settore avanzato sia l'espansione del settore arretrato. In questo grado di sviluppo divengono giustificate le raccomandazioni che la politica monetaria selettiva debba avere l'obiettivo di evitare che l'inflazione, « sempre latente in un sistema duale », diventi effettiva depauperando le zone più povere del paese e rendendo difficile il processo locale di accumulazione e di crescita. Pensiero che il prof. Di Nardi precisa con la volontà dichiarata di portare « ulteriori prove alla fondatezza della tesi secondo la quale l'inflazione è contraria allo sviluppo » ⁽⁴²⁾.

L'incidenza dell'inflazione sullo sviluppo di un paese — indipendentemente dal suo saggio d'incremento — dipende dallo stadio di transizione. Nelle società dualistiche spinte inflazionistiche rilevanti si autoalimentano su un territorio molto ristretto, senza alcuna influenza né positiva né negativa sulla società tradizionale.

La società tribale viene lentamente richiamata a un'economia di mercato. Dapprima essa regola i suoi acquisti sul valore dei prodotti primari venduti e la nuova moneta è presto riassorbita attraverso l'incremento dei consumi e le imposte. Nel frattempo i primi consistenti gruppi di sottoccupati delle campagne vanno verso i centri dove sorgono nuove attività. Con l'incremento del potere d'acquisto, aumenta la domanda di beni di consumo e aumenta il prezzo dei prodotti agricoli, che a loro volta danno incentivo a estendere la produzione. Il processo di trasformazione è iniziato. Il valore della moneta è ancora limitato alla sua funzione di scambio, anche se la moneta aumenta con il crescere delle transazioni. Non vi sono ancora però le condizioni perché l'inflazione si diffonda con effetti moltiplicatori. La funzione della moneta come riserva di valore è ignorata, si formano solo delle sacche di tesoreggiamento in relazione alla scarsità dei beni offerti e alla difficoltà della loro importazione. Gli alti saggi d'inflazione si riferiscono quindi ancora alla parte più monetizzata del paese, esaurendosi in una ristretta area ⁽⁴³⁾.

⁽⁴²⁾ G. DI NARDI, *Le politiche monetarie...*, cit., p. 847.

⁽⁴³⁾ In questa ristretta area operano generalmente le grandi unità interterritoriali. Esse, come osserva A. CECHELLA (*Rilievi sull'inflazione monetaria nelle economie sottosviluppate*,

In una situazione di comunicazione aperta tra i due settori i beni del settore avanzato possono soddisfare l'aumentata domanda del settore arretrato, ricavandone incentivo per un ulteriore progresso produttivo, solo se il paese ha già superato il limite dello spartiacque. Vogliamo accennare cioè a quel confine ideale che abbiamo posto tra paesi costituiti in prevalenza da regioni arretrate e paesi costituiti in prevalenza da regioni sviluppate. Ai due poli opposti incontriamo da un lato i vastissimi territori, tagliati fuori dall'economia monetaria, di un paese sottosviluppato e dall'altro le ampie regioni economicamente mature di un paese progredito.

C. Pace viene incontro a questa interpretazione con l'ammettere che il « dualismo all'interno dei paesi membri della CEE 'non è comparabile' al dualismo dei paesi in via di sviluppo » (⁴⁴). Il solo dissenso riguarda il diverso significato attribuito al graduale ampliamento della zona dell'economia di mercato sull'area dell'economia di sussistenza relativamente alle tensioni inflazionistiche che rimarrebbero rallentate da questo processo. Secondo il nostro schema l'aggravarsi della pericolosità dell'inflazione dipenderebbe al contrario da questa situazione. Tale pericolosità infatti non va misurata dal saggio d'inflazione, ma dalla percentuale di territorio investito dall'economia monetaria; in definitiva pertanto dal grado di dualismo negativo o positivo delle diverse economie.

12. *Restrizioni monetarie e salvaguardia degli obiettivi di sviluppo.*

Con il richiamo a uno spartiacque ideale intendiamo indicare anche il limite per l'adozione di differenziati strumenti d'investimento. E' nella zona del dualismo positivo, cioè nel processo di avvicinamento all'integrazione perfetta in un'economia matura, che il paese diverrà particolarmente sensibile all'influenza perniciosa dell'inflazione. Al contrario esso vi sarà soggetto in grado via via minore, se situato nella zona del dualismo negativo, dove all'estremo limite della società tribale la pericolosità dell'inflazione decrescerà fino ad annullarsi.

Nel primo caso la strategia monetaria dovrà farsi estremamente flessibile e pronta, in modo da controllare anche il minimo saggio d'incremento dell'inflazione, pronta a trasformarsi in distruttiva. Nel secondo caso la strategia reale dovrà prendere il sopravvento, mentre la politica monetaria, da restrittiva nel primo caso, si farà espansiva, al fine di assecondare la strategia reale.

Un simile problema può porsi anche per le economie mature che presentino

« Rivista di politica economica », 1969, p. 382 ss.) sono invulnerabili di fronte al fenomeno inflazionistico e svolgono pertanto un ruolo moderatore. Sebbene infatti controllino la produzione economica più importante del paese, la ragione principale della loro invulnerabilità mi sembra risieda nel fatto che la loro produzione è volta all'esterno, al mercato internazionale, sul quale sono in grado pertanto di regolare i loro prezzi. Soprattutto nelle prime fasi di sviluppo.

(⁴⁴) C. PACE, *Politiche di sviluppo regionale e strategie dell'integrazione economica sopranazionale*, « Rassegna Economica », 1971, p. 29.

una certa aliquota di disoccupazione, per le quali siamo portati a condividere la tesi del prof. Caffé. In questa Riunione egli ha ripetuto che le politiche restrittive non sono di alcun vantaggio né ai fini di un contenimento dei prezzi, né ai fini del riequilibrio della bilancia dei pagamenti, concludendo, con Keynes, che l'inflazione non deve costringerci a vivere in continua recessione. L'equilibrio, cui tende la politica monetaria, sarebbe raggiunto in tal caso a un livello più basso di attività economica, con sacrificio di occupazione e utilizzazione delle attrezzature disponibili. Un costo troppo elevato, che implicherebbe altresì l'arresto del processo di sviluppo.

Tali considerazioni sono ancor più valide, se possibile, per le economie dei paesi nuovi, dove l'intervento monetario restrittivo opererebbe nel senso di ridurre la domanda globale, quando si renderebbe indispensabile piuttosto un diretto intervento sull'offerta globale, in modo da adeguarla alle nuove esigenze.

Se nelle economie mature in situazione di pieno impiego lo strumento monetario dovrebbe essere impiegato per restringere la domanda, in un'economia nuova dovrebbe esser preso in considerazione per attivarla, come nelle fasi di depressione economica delle economie mature; permettendo altresì l'adeguamento monetario ai nuovi bisogni della produzione. L'effetto non potrà essere immediato, a causa del tempo richiesto per la progettazione ed esecuzione dei nuovi impianti diretti a eliminare le strozzature, ma senza dubbio positivo nel lungo periodo, se l'incremento di moneta si risolverà in incremento della capacità produttiva del sistema. Manovre monetarie e creditizie diverse saranno applicabili solo là « dove esistono strutture monetarie e creditizie, che le rendano possibili », come giustamente ha osservato il prof. Marzano nella replica alla sua relazione. Ma nei paesi in via di sviluppo, dove tali strutture sono embrionali o inesistenti, la politica economica potrà puntare solo sull'offerta di moneta nella quantità richiesta da una strategia reale, che assume il ruolo principale.

L'operazione non è tuttavia scevra di difficoltà per le tensioni inflazionistiche che si manifestano nelle fasi di passaggio dall'autoconsumo all'economia di mercato, provocate da situazioni reali e particolarmente dalla rigidità dell'offerta.

Facendo risalire l'origine dell'inflazione alla rigidità dell'offerta, che per essere superata richiede l'intervento dello Stato con finanziamenti in deficit di bilancio direttamente ai settori responsabili, si accetta — insieme ai due *leading concepts* già richiamati — il principio che sta alla base della teoria strutturalistica.

Secondo D. Seers il pensiero strutturalista avrebbe dovuto attrarre l'interesse internazionale negli anni '60, nella stessa misura dell'economia keynesiana negli anni '30 ⁽⁴⁵⁾. In verità la scuola strutturalistica ha ottenuto un'attenzione del tutto limitata all'America Latina e agli economisti, che hanno partecipato

⁽⁴⁵⁾ D. SEERS, *A Theory of Inflation and Growth in Under-developed Economies Based on the Experience of Latin America*, « Oxford Economic Papers », 1962, p. 193.

agli studi dell'ECLA (*Economic Commission for Latin America* delle Nazioni Unite). Questi programmatori hanno dovuto superare l'analisi globale (*whether monetary or income*, come precisa D. Seers) per accogliere la considerazione dei fattori sociali. Da qui il riconoscimento dei *sectoral bottlenecks* e quindi l'attenzione all'analisi settoriale per poter proporre rimedi adeguati.

Tali argomentazioni suggeriscono l'immediata conclusione che il conflitto basato sull'applicabilità o meno della politica monetaria ortodossa al terzo mondo è impostato in modo erroneo. Se le cause, il grado e le conseguenze dell'inflazione non si differenziassero nei due casi non vi sarebbe motivo per escludere l'uno o l'altro strumento di stabilità monetaria. Ogni politica esige un'analisi preventiva, precisa e accurata, della situazione economica del paese, del grado d'inflazione, dei motivi che sono alla radice dello squilibrio. Se la scelta dell'uno o dell'altro strumento o di una determinata combinazione degli strumenti disponibili fosse del tutto scevra di preconcetti cadrebbero molte prese di posizione assolutiste con generale vantaggio.

La politica monetaria espansiva diretta a rimuovere la rigidità dell'offerta, e quindi ad avviare e a sostenere il ritmo dello sviluppo, determinerà inevitabilmente delle tensioni inflazionistiche. La spesa pubblica, impiegata in opere indispensabili alla creazione delle basi stesse dell'accumulazione, mette a disposizione della popolazione un potere d'acquisto, che si trasforma immediatamente in domanda di beni di consumo. Ma il paese non è ancora strutturalmente in grado di aumentare la produzione di beni di consumo, né potrà acquistare simile potenziale senza la preventiva formazione del capitale fisso sociale. Né lo squilibrio risparmio-investimenti sarà facilmente superato e cumulerà i suoi effetti con gli squilibri settoriali che il processo stesso verrà mettendo in luce.

L'inflazione è pertanto *inevitabile*, se si vuole dare avvio allo sviluppo, *ma non necessaria*. Necessaria è la politica monetaria espansiva; inevitabile, date le particolari condizioni, è la sua diretta conseguenza: l'inflazione.

L'inflazione è inevitabile solo perché il processo di sviluppo è stato voluto esogenamente e artificialmente accelerato. Se fosse anche necessaria sarebbe stata presente nella lenta evoluzione economica, che ha portato i paesi maturi di oggi all'espansione attraverso l'accumulazione delle risorse produttive durante il naturale passaggio della popolazione dalle attività primarie alle secondarie e alle terziarie. L'industrializzazione, che precede oggi lo sviluppo agricolo o al più lo accompagna, contribuisce a un ulteriore eccesso di domanda per un migliorato livello di sussistenza, quando il ridimensionamento agricolo è ancora lontano dall'essere effettuato. Inoltre la limitatezza dei mercati di sbocco per il sussistere della zona autarchica rurale contribuisce a elevare i costi di produzione a causa della necessariamente ridotta dimensione delle imprese.

L'inflazione non può però in ogni modo considerarsi uno strumento di politica economica per lo sviluppo. Strumento di espansione è invece la creazione di moneta, che permette di dare inizio al processo stesso di sviluppo, e la

programmazione, che dovrebbe permettere di adattare i piani di investimento pubblico a lunga scadenza ai mezzi finanziari disponibili. In verità le programmazioni non hanno potuto evitare le spinte inflazionistiche, sebbene astrattamente sia possibile costruire un modello di sviluppo senza inflazione. Anche in questo senso l'inflazione non può essere necessaria, ma solo inevitabilmente dal momento che trae la sua origine dagli sforzi stessi dei paesi arretrati verso lo sviluppo.

13. *La discussa relazione sviluppo-inflazione.*

La spiegazione dell'inflazione nei paesi in via di sviluppo trova tuttavia molti dissensi, per quanto abbia cominciato a farsi strada la convinzione che il fenomeno assuma carattere particolare nelle economie nuove.

Per esempio l'analisi di Schatz era stata spronata dalla constatazione che sembrava all'a. plausibile assumere ipotesi diverse, che meglio si adattino all'esame dell'inflazione in un paese sottosviluppato ⁽⁴⁶⁾. Hirschman andava oltre osservando come Schatz e altri economisti abbiano considerato l'inflazione come un *dato*, senza cercare di scoprire « come l'inflazione sia *indotta* dai problemi che si pongono a una economia in via di sviluppo per quanto riguarda l'offerta » ⁽⁴⁷⁾.

Se l'inflazione è indotta dalla rigidità dell'offerta non può per sé stessa rappresentare uno strumento di sviluppo, ma sarà il superamento delle strozzature che creerà le condizioni per un ulteriore progresso. Inoltre essa potrà assumere consistenza e aspetti diversi secondo la diversa potenzialità economica del paese, il suo grado di sviluppo e d'incivilimento, e i diversi modi dell'intervento. Per conseguenza non dovrebbe suscitare meraviglia il fatto che la relazione inflazione-sviluppo, tradotta in cifre, dimostri un più elevato ritmo di sviluppo in presenza di meno elevati saggi d'incremento dei prezzi. Il fatto può dipendere, oltre che dal diverso grado di sviluppo, dalla destinazione più o meno produttiva del finanziamento in deficit. Se la scelta degli investimenti cadrà nei successivi periodi su quei settori, che l'aumento dei prezzi avrà segnalato come deficitari, lo squilibrio sarà ben presto riassorbito. In questo caso non sarebbe appropriato trattare il fenomeno come *true inflation*; l'effettiva misura dello squilibrio si potrebbe ottenere solo dopo aver isolato il ritmo d'espansione del prodotto nazionale lordo. Può persino accadere che il procedimento quantitativo riveli presente un'inflazione a ritmo elevato, mentre l'analisi empirica ci segnali condizioni di sviluppo soddisfacenti con ottime prospettive di convergenza dello scarto inflazionistico.

Tali ipotesi potrebbero spiegare come l'interpretazione della relazione sviluppo-inflazione, portata avanti con metodi globali, possa offrire sostegno a teorie diverse, e quindi all'adozione di politiche economiche diametralmente

⁽⁴⁶⁾ S. P. SCHATZ, *Inflation in Underdeveloped Countries: A Theoretical Analysis*, « American Economic Review », 1957, p. 585.

⁽⁴⁷⁾ A. O. HIRSCHMAN, *La strategia dello sviluppo economico*, cit., p. 192-193, n. 5.

opposte per uguali situazioni. Le ricerche statistiche non offrono risposte univoche. Esse sono generalmente condotte — come osservava Biacabe ⁽⁴⁸⁾ — in modo da far parlare i fatti secondo convinzioni già precise in noi, invece di lasciar liberamente parlare i fatti stessi. Più di una distorsione interpretativa è dovuta senza dubbio, almeno per le ricerche empiriche che ho esaminate, a dati che si riferiscono a paesi in situazioni diverse, relativamente al grado di sviluppo raggiunto.

D. Seer si rallegrava che G. Maynard, « *an economist from outside the region* », pochi mesi prima sulla stessa Rivista (Oxford Economic Papers) avesse discusso la spiegazione puramente monetaria dell'inflazione, anche se nello stesso tempo criticava l'estensione di risultati, limitati a due soli paesi dell'America Latina, a tutto il sud-America. L'esame della relazione sviluppo-inflazione rivela come *It is meaningless to set up a hypothesis that inflation helps or hinders growth* ⁽⁴⁹⁾.

Vi sono esempi infatti — sottolineava lo stesso a. — di stabilità monetaria e stazionarietà, inflazione e rapido sviluppo, inflazione e stagnazione. La varietà di risultati si ripete, se l'analisi si estende ai paesi emergenti nel secondo dopoguerra o addirittura nell'ultimo decennio. Da qui la difficoltà di interpretare uniformità e difformità senza risalire ai fattori che sostengono l'inflazione nei diversi paesi ⁽⁵⁰⁾.

Lungo una direttrice del tutto diversa si svolgono le argomentazioni degli studiosi, che consigliano indiscriminatamente di insistere su politiche monetarie restrittive. Sono queste le opinioni che determinano l'operato del Fondo Monetario Internazionale ⁽⁵¹⁾. Già D. Seers e altri economisti avevano lamentato il danno di tale interpretazione; il prof. Franco nella sua relazione

⁽⁴⁸⁾ P. BIACABE, *Analyses contemporaines de l'inflation*, « Recherches économiques », n. 8, Paris, Sirey, 1962, p. 346.

⁽⁴⁹⁾ D. SEERS, *A Theory of Inflation*, cit., p. 191.

⁽⁵⁰⁾ In questa linea incontriamo altri economisti, fra i quali BENJAMIN HIGGINS (*Le financement de la croissance accélérée*, in *Finances Publiques et Développement Economique*, Paris, O.C.D.E., 1965) e il più recente M. F. HASSAN (*Inflation and Growth once Again: The Latin American Case*, « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », 1971, p. 260), il quale conferma come l'interpretazione della relazione sviluppo-inflazione possa risultare distorta, non tenendo conto nemmeno dei principali *bottlenecks* nel processo di sviluppo.

⁽⁵¹⁾ V. ARGY (che appartiene alla *staff* del Fondo Monetario Internazionale), dopo aver concluso l'analisi *Structural Inflation in Developing Countries* (« Oxford Economic Papers », 1970, p. 73) constatando la prevalenza delle variabili monetarie, annota (p. 94, nota 2) « The positive conclusion of the paper, that monetary variables predominate in accounting for rates of inflation in developing countries, must be treated with some caution. It is possible that variables which are significant at the cross-section level are not significant in a time series study for an individual country ». E' augurabile che sia soprattutto a questa raccomandazione che si attenga l'International Monetary Fund nelle sue decisioni d'investimento nei paesi in via di sviluppo.

Moneta e cambi nell'economia dell'America Latina ha sottolineato come il Fondo si preoccupi maggiormente dell'equilibrio esterno piuttosto di quello interno dei paesi in via di sviluppo. La sua regola esige che la moneta di queste economie sia tenuta per lungo tempo agganciata al dollaro, con il risultato di imporre «politiche restrittive della domanda interna e delle importazioni di beni capitali essenziali allo sviluppo» e la conseguenza di mantenere l'industria interna in condizioni di scarsa competitività internazionale, ostacolando anche l'incremento di produttività legato all'economia di scala. Una delle condizioni permissive dello sviluppo si concreta quindi anche — come ha dimostrato il prof. Franco — in una maggiore flessibilità dei cambi, pur sottolineando come le cause vere della crescita economica siano altre, legate soprattutto alla struttura economica interna.

La difformità dell'interpretazione della relazione sviluppo-inflazione non potrebbe meravigliare pertanto il prof. Franco, il quale ha rilevato «che nessuna spiegazione unidirezionale dell'inflazione sudamericana ci sembra convincente dato che tanto la componente cosiddetta strutturale come quella monetaria appaiono compresenti e, spesso, tra loro collegate».

Purtroppo non è possibile includere qui i dati relativi all'analisi quantitativa da me compiuta per altre economie nuove. Una prova ulteriore che verrebbe a confermare come in determinati paesi dovrebbero venire applicate prevalentemente strategie reali e in altri prevalentemente strategie monetarie in varie combinazioni, dopo una scelta obiettiva della situazione e delle esigenze rispettive. E' anche una conclusione implicita nel riconoscimento della presenza nell'inflazione di componenti monetarie e componenti strutturali variamente combinate.

A una generalizzazione dei risultati potremmo arrivare solo attraverso una teoria dell'inflazione basata sulla diversa incidenza in distinte fasi di sviluppo e in diversa struttura. Una volta raggiunta una sistemazione metodologica in questo senso, dovrebbero placarsi le divergenze fra i sostenitori di radicalmente opposte politiche d'intervento.

MONETARY POLICY FOR AN « OPEN » ECONOMY:

A REAPPRAISAL

by

RICHARD J. CEBULA (*) and JOHN J. KLEIN (**)

In the December, 1970 issue of the *Rivista Internazionale*, Cebula and Renas analyzed the possible implications of capital depreciation considerations for monetary policies aimed at alleviating unemployment within an open economy ⁽¹⁾, ⁽²⁾. The purposes of the present paper are (1) to correct three small errors which appear in that earlier paper, (2) to prove mathematically the basic contentions of the earlier paper, and (3) to extend the analysis of that earlier paper to cover the case where not only the interest rate but also the level of income is included in the investment function. These objectives are carried out below in Sections I, II, and III, respectively. Section IV consists of a brief concluding remark.

I.

Here, we correct three small errors from the earlier paper. First, in that paper, an equation was introduced to relate government spending G to both exogenous factors and the rate of interest, i :

$$(1) \quad G = G_0 - G_1 i,$$

(*) Department of Economics, Ohio University - Athens, Ohio 45701.

(**) Department of Economics, Georgia State University - Atlanta, Georgia 30303.

⁽¹⁾ Richard J. CEBULA and Stephen M. RENAS, *A Theoretical Note on Monetary Policy*, « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », Vol. 17 (December, 1970), pp. 1208-1212.

⁽²⁾ Related to this topic, see also Richard J. CEBULA and Paul K. GATONS, *Aggregate Demand Under Conditions of a 'Commodity Trap'*, « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », vol. 18 (June, 1971), p. 608-611; and Richard J. CEBULA and Paul K. GATONS, *The 'Commodity Trap': Some Extensions and Limitations*, « Indian Journal of Economics », Vol. 51 (January, 1971).

where $G_0, G_i > 0$. Figure 1, where G is plotted along the abscissa and i is plotted along the ordinate axis, depicts the government spending schedule analyzed in the earlier paper. Clearly, equation (1) above is not the equation associated with the schedule in Figure 1. In fact, given the kinked nature of the government spending schedule shown ⁽³⁾, there exists no explicit equation capable of describing the *entire* schedule. In lieu of equation (1), we suggest use of the following:

$$(2) \quad G = G(X, i),$$

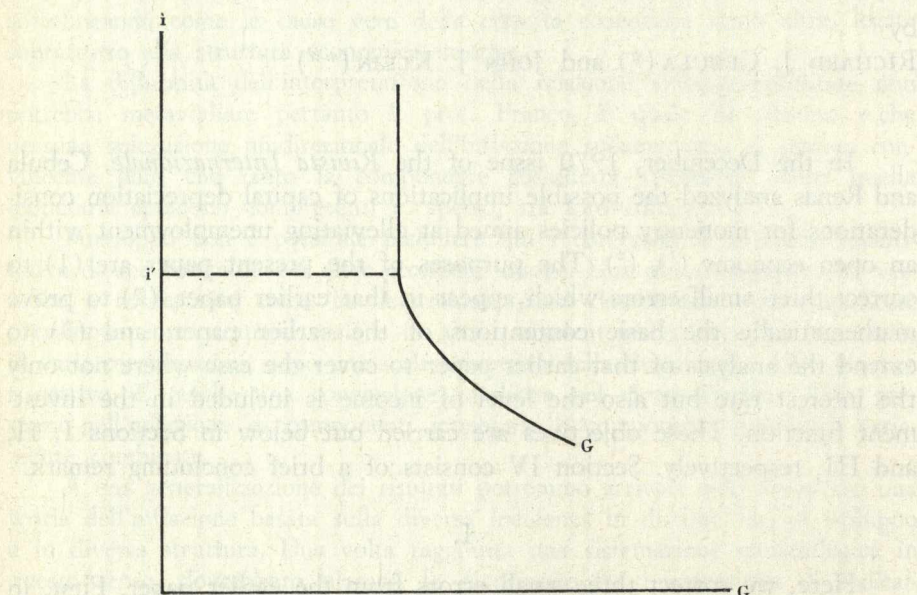


Figure 1.

where X denotes exogenous factors influencing G and where it is assumed that

$$(3) \quad \frac{\partial G}{\partial X} \geq 0 \text{ and } \frac{\partial G}{\partial i} \leq 0 \text{ as } i \geq i'.$$

Second, given saving S as an increasing function of disposable income Yd , the condition for commodity market equilibrium should have been

$$(4) \quad S(Yd) + T(Y) + M^*(Y) = I(i) + G,$$

rather than $S(Y) + T(Y) + M^*(Y) = I(i) + G_0$. Third, footnote

⁽³⁾ The G -schedule is non-differentiable at the kink.

number two of the Cebula-Renas paper is incorrect ⁽⁴⁾. A real balances effect would *not* influence the *configuration* of the kink; rather it negates the kink's monetary policy implications.

II.

The commodity market initially described by Cebula and Renas ⁽⁵⁾ may be summarized as

$$(5) \quad Y = C(Y) + I(i) + G + X - M^*(Y),$$

where Y is real income, C real consumption, I real investment, X real exports, and M^* real imports. The following restrictions are imposed on the partial derivatives in (5):

$$(6) \quad 1 > \frac{\partial C}{\partial Y} > 0,$$

$$\frac{\partial I}{\partial i} \geq 0 \text{ as } i \geq i^{**},$$

$$\frac{\partial M^*}{\partial Y} > 0$$

$$\frac{\partial C}{\partial Y} > \frac{\partial M^*}{\partial Y},$$

where i^{**} is the *commodity trap rate of interest*. The reason for the restriction imposed on the investment function may be summarized very quickly. Consider an interest-sensitive investment function. Below a certain rate of interest, say i^* , net investment is positive. At interest rate i^* , net investment is zero and gross investment equals capital depreciation. At interest rates above i^* , net investment is negative. As i is conjectured to rise further, the excess of capital depreciation over gross investment increases. In the limit, capital replacement presumably falls to zero at some « high » rate of interest. The rate of interest at which zero capital replacement takes place is denoted as i^{**} , which is referred to in the Cebula and Renas paper as the *commodity trap rate of interest* for their initial model ⁽⁶⁾.

⁽⁴⁾ CEBULA and RENAS, *op. cit.*, p. 1211. It should be noted that our definition in the present paper of an « open » economy is a very simplistic one. We ignore the balance of payments per se and focus on trade and financial capital flows. This implies applicability for interregional analysis or for countries using the same currency.

⁽⁵⁾ CEBULA and RENAS, *op. cit.*, p. 1209, eq. 6.

⁽⁶⁾ If we include inventory changes as part of total investment, clearly it is possible for negative gross investment to occur. As a consequence, inventory changes are ignored.

Consider now the IS curve associated with (5). Its slope is given by

$$(7) \quad \frac{\partial i}{\partial Y} = \frac{1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y}{\partial I/\partial i}.$$

Given that

$$(8) \quad \lim_{i \rightarrow i^{**+}} (\partial I/\partial i) = 0,$$

it follows that

$$(9) \quad \lim_{i \rightarrow i^{**+}} \left(\frac{1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y}{\partial I/\partial i} \right) = \infty.$$

Furthermore, since $(\partial I/\partial i) < 0$ for all $i < i^{**}$,

$$(10) \quad \frac{1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y}{\partial I/\partial i} < 0 \text{ for } i < i^{**}.$$

Thus, the economy's IS curve is vertical above i^{**} and negatively sloped below i^{**} .

To outline the implications of the above for monetary policy, we postulate the following money market:

$$(11) \quad M_s(i, Z) = L(i, Y),$$

where M_s is the money stock, Z high-powered money, and L the demand for money. We impose the following restriction on the partial derivatives in (11):

$$(12) \quad \begin{cases} \partial M_s/\partial i > 0, \\ \partial M_s/\partial Z > 0, \\ \partial L/\partial Y > 0, \\ \partial L/\partial i < 0. \end{cases}$$

The money multiplier is given by

$$(13) \quad \frac{\partial Y}{\partial Z} = \frac{\begin{vmatrix} -\partial I/\partial i & 0 \\ (\partial L/\partial i - \partial M_s/\partial i) & -\partial M_s/\partial Z \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} -\partial I/\partial i & (1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y) \\ (\partial L/\partial i - \partial M_s/\partial i) & \partial L/\partial Y \end{vmatrix}} \\ = \frac{(\partial M_s/\partial Z)(\partial I/\partial i)}{\left(1 - \frac{\partial C}{\partial Y} + \frac{\partial M^*}{\partial Y}\right) \left(\frac{\partial L}{\partial i} - \frac{\partial M_s}{\partial i}\right) + \left(\frac{\partial L}{\partial Y}\right) \left(\frac{\partial I}{\partial i}\right)}.$$

Given (8), it follows that

$$(14) \quad \lim_{i \rightarrow i^{**+}} (\partial Y/\partial Z) = 0$$

Furthermore, since $(\partial I/\partial i < 0)$ for $i < i^{**}$, it is clear that $(\partial Y/\partial Z) > 0$

for $i < i^{**}$. These results confirm the contentions of the Cebula and Renas paper. In particular, only if monetary policy is *quantitatively* sufficient to lower i below i^{**} can it raise the level of Y .

If we introduce an interest sensitive government function into our commodity market, we have

$$(15) \quad Y = C(Y) + I(i) + G(i) + X - M^*(Y).$$

The slope of the IS curve for (15) is given by

$$(16) \quad \frac{\partial i}{\partial Y} = \frac{1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y}{\partial I/\partial i - \partial G/\partial i}.$$

Given $(\partial G/\partial i) < 0$ for all i , then $(\partial i/\partial Y)$ for all $i > i^{**}$ (given condition (8)) is described by

$$(17) \quad \lim_{i \rightarrow i^{**+}} \frac{1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y}{\partial I/\partial i + \partial G/\partial i} \\ = \frac{1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y}{\partial G/\partial i}$$

But, if as discussed in Section I, $(\partial G/\partial i) \leq 0$ as $i \leq i'$ (⁷), then

$$(18) \quad \left\{ \begin{array}{l} (a) \text{ for } i' \geq i^{**}, \\ \lim_{i \rightarrow i'^+} \frac{1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y}{\partial I/\partial i + \partial G/\partial i} = \infty, \\ (b) \text{ for } i' < i^{**}, \\ \lim_{i \rightarrow i^{**+}} \frac{1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y}{\partial I/\partial i + \partial G/\partial i} < 0 \\ \text{and} \\ \lim_{i \rightarrow i'^+} \frac{1 - \partial C/\partial Y + \partial M^*/\partial Y}{\partial I/\partial i + \partial G/\partial i} = \infty. \end{array} \right.$$

The nature of monetary policy effectiveness in this system should be clear. The possibilities are summarized below:

$$(19) \quad \left\{ \begin{array}{l} (a) \text{ for } i' \geq i^{**}, \\ \lim_{i \rightarrow i'^+} (\partial Y/\partial Z) = 0; \\ (b) \text{ for } i' < i^{**}, \\ \lim_{i \rightarrow i'^+} (\partial Y/\partial Z) = 0. \end{array} \right.$$

(⁷) This assumption can be rationalized. Of the possible explanations, consider the following. Let $G = G_p + G_I$, where G_p is operational expenditures by government and G_I

III.

Let us now analyze the *commodity trap* when both i and Y are included in the investment function. Let our commodity market be given as:

$$(20) \quad Y = C(Y) + I(Y, i) + G + X - M^*(Y).$$

We assume that

$$(21) \quad \begin{cases} 1 > \partial C / \partial Y > 0, \\ 1 > \partial I / \partial Y > 0, \\ \partial I / \partial i \geq 0 \text{ as } i \geq i^{**}, \\ 1 > \partial M^* / \partial Y > 0, \\ 1 > (\partial C / \partial Y + \partial I / \partial Y) > \partial M^* / \partial Y > 0. \end{cases}$$

The slope of the IS curve for (20) is

$$(22) \quad \frac{\partial i}{\partial Y} = \frac{1 - \partial C / \partial Y - \partial I / \partial Y + \partial M^* / \partial Y}{\partial I / \partial i}.$$

Again, given the nature of condition (8), it follows that

$$(23) \quad \lim_{i \rightarrow i^{**+}} \left(\frac{1 - \partial C / \partial Y - \partial I / \partial Y + \partial M^* / \partial Y}{\partial I / \partial i} \right) = \infty$$

For $i < i^{**}$, $(I/i) < 0$. Thus,

$$(24) \quad \frac{1 - \partial C / \partial Y - \partial I / \partial Y + \partial M^* / \partial Y}{\partial I / \partial i} < 0 \text{ for } i < i^{**}.$$

To discuss monetary policy in this system, we adopt the money market in equation (11). Our money multiplier is now given by

$$(25) \quad \frac{\partial Y}{\partial Z} = (-) \frac{\begin{vmatrix} -\partial I / \partial i & 0 \\ (\partial L / \partial i - \partial M_s / \partial i) & -\partial M_s / \partial Z \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} -\partial I / \partial i & (1 - \partial C / \partial Y - \partial I / \partial Y + \partial M^* / \partial Y) \\ (\partial L / \partial i - \partial M_s / \partial i) & \partial L / \partial Y \end{vmatrix}} \\ = \frac{(\partial M_s / \partial Z) (\partial I / \partial i)}{\left(1 - \frac{\partial C}{\partial Y} - \frac{\partial I}{\partial Y} + \frac{\partial M^*}{\partial Y} \right) \left(\frac{\partial L}{\partial i} - \frac{\partial M_s}{\partial i} \right) + \left(\frac{\partial L}{\partial Y} \right) \left(\frac{\partial I}{\partial i} \right)}.$$

Given (8), it follows that

$$(26) \quad \lim_{i \rightarrow i^{**+}} (\partial Y / \partial Z) = 0.$$

is government investment. Let G_p be exogenous and $G_i = f(i)$ such that $f'(i) < 0$. Plotting G_p and G_i on a diagram where i is along the ordinate axis and G , G_p , G_i are along the abscissa. If the G_i schedule touches the i -axis, horizontal summation of the G_{i-} and G_{p-} schedules yields a kinked G -schedule, so long as $G_p > 0$.

In addition, it is true that

$$(27) \quad (\partial Y / \partial Z) > 0 \quad \text{for } i < i^{**}.$$

Thus, the basic restrictions on monetary policy effectiveness in our open economy seem unchanged as we include Y in the investment function.

IV.

In closing, it would seem appropriate to allude to fiscal policy under a *commodity trap*. The government spending multiplier for the system in Section III is

$$(28) \quad \frac{\partial Y}{\partial G} = \frac{(\partial L / \partial I) - (\partial M_s / \partial i)}{\left(1 - \frac{\partial C}{\partial Y} - \frac{\partial I}{\partial Y} + \frac{\partial M^*}{\partial Y}\right) \left(\frac{\partial L}{\partial i} - \frac{\partial M_s}{\partial i}\right) + \left(\frac{\partial L}{\partial Y}\right) \left(\frac{\partial I}{\partial i}\right)}.$$

Clearly, regardless of the *qualitative* $(-, 0)$ value of $(\partial I / \partial i)$, the *qualitative* value of $(\partial Y / \partial G)$ is always positive. This is because, given the signs of all the partials in (28), both the numerator and the denominator are negative. However, if $i > i^{**}$, so that $(\partial I / \partial i) = 0$, the product $(\partial L / \partial Y)(\partial I / \partial i) = 0$. This implies that the *quantitative* value of (28) is greater when $i > i^{**}$ than when $i < i^{**}$.

POLITICA MONETARIA PER UNA ECONOMIA « APERTA »: RI-CONSIDERAZIONE

Nel numero di dicembre 1970 di questa Rivista, Cebula e Renas hanno analizzato le possibili implicazioni di considerazioni politico monetarie di deprezzamento del capitale allo scopo di alleviare la disoccupazione di un'economia. Scopo di questa nota è 1) di correggere tre piccoli errori apparsi in quella sede, 2) di provare matematicamente le affermazioni essenziali di quell'articolo, e 3) di estendere l'analisi di quell'articolo per comprendervi il caso il cui nella funzione d'investimento non sia incluso soltanto il saggio d'interesse ma anche il livello del reddito. Questi obiettivi sono perseguiti nelle sezioni I, II e III. La sezione IV consiste di una breve osservazione conclusiva.

LA NUOVA POLITICA INDUSTRIALE DEL GIAPPONE (*)

di

YOSHIHISA OJIMI (**)

Vorrei cominciare col passare in rivista la politica industriale del Giappone in passato per dare una visione più chiara della nuova politica industriale giapponese.

1. LA POLITICA INDUSTRIALE DEL PASSATO

Si dice che la politica industriale del Giappone abbia caratteristiche peculiari se confrontata a quelle dell'Europa e degli Stati Uniti. Prendendo in considerazione l'ambiente in cui operava questa politica, possiamo enucleare i seguenti problemi:

a. *Problema delle carenze.*

Le carenze contraddistinguono l'ambiente giapponese e possono essere riassunte in quattro punti principali. In primo luogo, il Giappone ha un territorio insufficiente. Per di più il paese è da sempre esposto al pericolo di terremoti, tifoni e inondazioni. A questo riguardo esso differisce assai dai paesi europei dove il clima è generalmente mite e stabile. In secondo luogo, questo paese climaticamente instabile, non ha la fortuna di possedere risorse naturali degne di nota tranne il sole, l'acqua e alcuni giacimenti di carbone. I giapponesi quindi non hanno risorse naturali su cui fare assegnamento per la loro esistenza. In terzo luogo, occorre tener presente che la civiltà giapponese, costruita con il legno e la carta, è inevitabilmente una civiltà che manca di riserve di mezzi materiali. In

(*) Conferenza tenuta all'Università Bocconi, Milano, il 12 novembre 1971. Traduzione di Alessandro Valota e Rosella Ideo.

(**) Ex vice ministro dell'Industria e del Commercio Internazionale, ora Consigliere presso lo stesso Ministero (Miti).

Giappone non è stato possibile per le varie generazioni di costruire su una base preesistente, aggiungendo nuovi mattoni all'edificio iniziato dai loro antenati.

I giapponesi hanno lavorato duramente, hanno risparmiato molto denaro e investito con energia in impianti e attrezzature per far fronte alla grave carenza di accumulazione di capitali nel processo di modernizzazione che ha avuto luogo a partire dall'era Meiji. In quarto e ultimo luogo, il Giappone, che ha incominciato a introdurre la civiltà occidentale per la prima volta cento anni fa, mancava di una base di moderna tecnologia industriale. Il suo isolamento dal resto del mondo durante la seconda guerra mondiale fu una delle ragioni che condusse alla grave mancanza di accumulazione di capitali e di tecnologia. Di conseguenza esso dovette dipendere sempre di più dalla tecnologia estera.

b. Problema della sovrappopolazione.

Viene poi il problema della sovrappopolazione. La carenza di territorio, di risorse naturali, di capitale e tecnologia portano necessariamente alla sovrappopolazione. Fino a poco tempo fa, un'estrema sovrappopolazione ha rappresentato un grave problema. Di conseguenza i problemi rappresentati dai bassi salari, dalla struttura dualistica dell'economia, dall'eccessiva concorrenza e dall'urbanismo, si sono presentati in una forma e con delle dimensioni che non trovano precedenti in Europa e negli Stati Uniti. Nel formulare la politica industriale, questi sono stati i problemi che maggiormente hanno richiesto di essere risolti con urgenza. Dopo sforzi di anni, i problemi relativi alla sovrappopolazione e al pieno impiego stanno per essere risolti. D'altro canto, la società sovrappopolata ha fatto aumentare il reddito individuale (procapite) e ha intensificato le attività industriali creando insufficienza di abitazioni, alto costo dei terreni e inquinamento ambientale.

c. Problemi dovuti alle peculiarità della storia giapponese.

Sebbene il Giappone sia un paese dalla storia molto antica, esso ha respinto cento anni fa la colonizzazione da parte degli europei e nello stesso tempo ha cominciato a introdurre su vasta scala la civiltà occidentale per la propria autodifesa. Così lo sviluppo del capitale industriale e finanziario ha avuto una storia molto diversa da quella dei paesi dell'Europa e degli Stati Uniti. Inoltre, malgrado la massiccia introduzione della cultura occidentale, la civiltà giapponese è ben lontana dall'essere una

semplice estensione delle civiltà occidentali. Per di più, sebbene geograficamente faccia parte dell'Asia, il Giappone differisce dagli altri paesi asiatici in quanto a scelto un corso storico differente. Così, benché vivano mediante strutture che sono simili a quelle dell'Europa e degli Stati Uniti, i giapponesi sono contraddistinti da un senso di forte attaccamento e lealtà a qualsiasi tipo di comunità organizzata, dal loro sistema di promozione in base all'anzianità, dal sistema per cui ogni individuo presta servizio per tutta la vita presso la stessa azienda, e da rapporti umani di tipo familiare nelle aziende e in qualsiasi altra organizzazione.

Le politiche industriali seguite dal Giappone sono inevitabilmente dovute alle condizioni in cui esso si è trovato. Il compito che qualsiasi politica industriale giapponese doveva affrontare era sostanzialmente quello di dare pieno impiego a cento milioni di persone, innalzandone contemporaneamente il livello di vita. Si trattava di creare un'industria a capitale o tecnologia intensiva, abbandonando un'economia a bassa produttività che si basava sull'agricoltura e sull'industria leggera. Il Giappone doveva creare industrie pesanti e chimiche imperniate sull'acciaio, sul ferro, sul petrolio, la petrolchimica, l'automobile, l'aviazione, la meccanica, l'elettronica, ecc. Tuttavia per il Giappone, che manca di capitali e di tecnologia, è inutile dire che il tentativo di sviluppare un'industria a capitale o tecnologia intensiva, conteneva senz'altro un elemento di rischio. Esso ha nondimeno saputo investire capitali limitati in industrie strategiche, grazie anche alla saggezza nata dalla necessità. In tale processo il Ministero delle Finanze e il Ministero del Commercio Internazionale e dell'Industria (MITI) hanno giocato entrambi ruoli di primo piano. Il Ministero delle Finanze ha imposto strette regolamentazioni alle banche in materia di saggi di interesse sui prestiti, saggi di interesse sui depositi, tasso dei dividendi, ecc. Posta sotto controllo del Ministero delle Finanze, la concorrenza tra le banche si è orientata nel senso di cercare di accaparrarsi la maggior porzione possibile del mercato. Di conseguenza, le banche hanno cominciato a considerare le industrie e le imprese in crescita come i migliori destinatari del loro aiuto finanziario. Una delle indicazioni più importanti in base alla quale le banche giudicavano che tipo d'industria dovesse essere classificata « industria in crescita », era costituita in pratica dal giudizio del MITI. Il Ministero prese vari provvedimenti nei confronti delle industrie e dei settori in crescita mediante l'uso dei sistemi delle quote d'importazione e dei controlli sulla introduzione di tecnologia estera. Contemporaneamente vennero adottate misure d'incoraggiamento che uti-

lizzavano i finanziamenti della Japan Development Bank servendosi di una serie di facilitazioni fiscali.

Questo ruolo di guida assunto dal MITI, lungi dall'avere un carattere totalitario, era di natura tale da guadagnarsi la piena approvazione della nazione in quanto agiva in conformità ai suoi desideri. Ciò significa che le industrie giapponesi hanno dato credito alle varie politiche che il MITI ha perseguito dalla fine della seconda guerra mondiale in poi. I rapporti fra il MITI e il pubblico e gli sforzi del primo per garantire il benessere della popolazione attraverso la creazione di industrie pesanti e chimiche, hanno trovato piena comprensione. Nazione, industria e politiche industriali hanno giocato un ruolo di sostegno nello sviluppo dell'economia giapponese del dopoguerra.

Quanto al MITI, è un errore, come fa qualcuno, di parlare di esso come della vera e propria incarnazione della politica protezionista, in quanto un altro potente mezzo di promozione dello sviluppo dell'industria giapponese è da vedersi nella politica di liberalizzazione del commercio e dei capitali, che è stata perseguita proprio dallo stesso. Infatti, un'eventuale cristallizzazione delle politiche protezioniste presenterebbe lo svantaggio di ostacolare alla lunga lo sviluppo economico delle industrie giapponesi; mentre il procedere con una liberalizzazione fatta in maniera graduale e a tempo opportuno, costituisce la chiave per lo sviluppo dell'industria giapponese.

Nel Giappone la liberalizzazione è stata dunque avviata da tempo, e le rimanenti voci d'importazione sottoposte a regime restrittivo ammontano a quaranta, livello quasi uguale a quello dei paesi europei. Il Giappone è pronto a promuovere ulteriormente la liberalizzazione sulla via dell'espansione industriale.

2. LO STATO ATTUALE DELL'ECONOMIA GIAPPONESE

a. *I risultati dello sviluppo economico.*

Dal momento che le politiche industriali sono state in genere efficaci, l'economia giapponese, basata sull'industria pesante e sulle industrie chimiche, ha continuato a registrare dalla seconda guerra mondiale in poi un alto livello di crescita e di sviluppo. E questo fatto si è verificato soprattutto nel corso degli anni '60. Di conseguenza, il prodotto nazionale lordo del Giappone nell'anno fiscale 1969 è stato pari a 141 miliardi di dollari, vale a dire attorno al quinto di quello degli Stati Uniti che è ammontato a 727 miliardi di dollari, e a un livello che supera quello dei paesi europei più avanzati. Infatti quello della Germania Occidentale era

di 137, quello della Francia di 104 e quello dell'Inghilterra di 86 miliardi di dollari.

Tuttavia, nonostante il reddito pro-capite nell'anno fiscale 1970 abbia raggiunto il livello di 1600 \$, esso è ancora piuttosto basso, trovandosi all'undicesimo posto nella graduatoria mondiale.

Per quanto riguarda le dimensioni del commercio estero, mentre nel 1960 le esportazioni non rappresentavano più del 3,6% delle esportazioni totali dei paesi liberi, tale percentuale è salita nel 1969 al 6,6%. La quota corrispondente degli USA nel commercio dei Paesi del « mondo libero » era pari al 15,4% e quella della Germania Occidentale all'11,9%, quella dell'Inghilterra al 6,9% subito seguita dal Giappone che occupa il quarto posto.

Così, come risultato di questo sviluppo economico, l'economia giapponese del dopoguerra ha quasi eguagliato le economie delle nazioni industrialmente avanzate d'Europa e degli USA per ciò che riguarda le necessità materiali della sua popolazione, e questo era uno dei più gravi problemi della nazione nel passato. Benché sussistano tuttora alcuni problemi insoluti, essi verranno eliminati entro breve tempo.

Il Giappone è riuscito inoltre a evitare la minaccia della disoccupazione.

b. L'emergere di nuovi problemi.

Ciononostante, nel corso di questo sviluppo economico e come conseguenza dei successi conseguiti, sono sorti numerosi problemi dovuti specialmente alle nuove condizioni ambientali. Gli aspetti principali di questa nuova situazione ambientale, si possono spiegare ripartendola in due categorie: aree interne ed aree esterne.

Aree interne.

In relazione agli affari interni.

In primo luogo il costume nazionale è cambiato. Dalle esigenze di prima necessità come il cibo, il vestiario e l'alloggio si è passati ad un maggiore sviluppo del gusto estetico, una ricerca di agi e comfort.

I giapponesi cercano ora la soddisfazione di esigenze umane, come quelle costituite da un buon ambiente naturale, da un bel paesaggio e da condizioni di lavoro più confortevoli. In secondo luogo, dal momento che le spese pubbliche e le spese private non si sono mantenute in equilibrio nel precedente corso di sviluppo, gli investimenti in capitale sociale glo-

bale, in attività educative, in benessere sociale e simili sono rimasti notevolmente arretrati rispetto ai tempi. In terzo luogo, la rapida espansione delle attività produttive, concentrata intorno all'industria pesante e all'industria chimica, e i problemi conseguenti di inquinamento e di sovrappopolazione causati dalla concentrazione nelle metropoli, è divenuta motivo di grave preoccupazione. Infine il problema della carenza di mano d'opera si è fatto grave e il conseguimento di un rifornimento stabile di risorse naturali e di fonti di energia è divenuto un ulteriore motivo di preoccupazione; inoltre i fattori produttivi, fra i quali territorio, acqua e altri elementi dell'ambiente naturale, stanno diventando scarsi.

Aree esterne.

In relazione agli affari esteri.

In primo luogo, proprio in quanto l'economia giapponese si è sviluppata fino a incidere maggiormente nell'economia mondiale, si vanno ora presentando vari tipi di attrito con i paesi esteri.

In secondo luogo, in rapporto al problema dei paesi in via di sviluppo (il problema Nord-Sud), mentre da una parte le aspettative nei confronti del Giappone sono aumentate, dall'altra si cominciano a manifestare preoccupazioni di possibili attriti.

3. LA NUOVA POLITICA INDUSTRIALE

Nell'ambito della nuova situazione in cui si trova l'economia, la nazione sta cercando di trovare un nuovo orientamento per risolvere una serie di problemi.

a. La scelta di nuovi orientamenti.

In primo luogo, il Giappone ha fatto il possibile per collaborare con i paesi industrialmente avanzati; inoltre, dal momento che il raggio d'azione dell'economia giapponese si è sostanzialmente allargato, la cooperazione con le nazioni industrialmente avanzate ha assunto un'importanza sempre maggiore.

Sebbene il mercato giapponese sia ora aperto a un livello paragonabile a quello dei paesi occidentali, esiste la necessità di aprirlo ancora di più. Le esportazioni dal Giappone verranno tuttavia svolte in armonia con quelle degli altri paesi industrialmente avanzati. E' un errore considerare il tasso di sviluppo economico solo in maniera quantitativa. E' importante assumersi la propria dose di responsabilità internazionale, rispettando le

regole internazionali che riguardano lo sviluppo economico, anzi servendosi dello sviluppo economico. Un alto grado di sviluppo economico deve contribuire allo sviluppo della comunità economica internazionale.

Si pone poi l'interrogativo circa il modo di risolvere il problema dei paesi in via di sviluppo, che si va facendo molto grave. Il Giappone dovrebbe cooperare ulteriormente con questi paesi e aiutarli nel loro sviluppo economico. L'assistenza economica comporta ovviamente delle difficoltà, come quelle rappresentate da ingenti spese fiscali e dalla cessione di parte delle industrie convenzionali giapponesi ai paesi in via di sviluppo; tuttavia il Giappone è disposto a fare la sua parte.

In terzo luogo, v'è il problema relativo all'incertezza del rifornimento di risorse naturali e di fonti di energia. Riguardo a questo problema in particolare, occorre tener presente che l'economia giapponese attuale ha sviluppato strutture per cui consuma risorse naturali e fonti di energia in quantitativi molto maggiori di qualsiasi altro paese industrialmente avanzato. E' questo il risultato di una struttura economica che si basa sull'industria pesante e chimica così come si sono formate in passato. Questa struttura economica dovrebbe però essere migliorata in modo da diminuire il consumo di risorse naturali e di fonti di energia. Nello stesso tempo il Giappone, come maggiore importatore e consumatore di questi mezzi, dovrebbe compiere gli sforzi necessari per contribuire allo sviluppo delle risorse naturali del mondo. In quarto luogo, per quanto attiene al problema del sovraffollamento e dell'inquinamento ambientale, è necessario non solo adottare le misure preventive per evitare che il sovraffollamento diventi maggiore e l'ambiente si deteriori ulteriormente, ma anche adottare delle misure positive per costruire un paese più pulito, più salubre e più confortevole.

Allo scopo è assolutamente necessario sviluppare politiche diversificate per creare una struttura industriale che non provochi inquinamento e che contribuisca meno al sovraffollamento, un decentramento deciso delle industrie, lo sviluppo di una tecnologia anti-inquinamento e l'espansione del capitale sociale globale.

In quinto luogo, v'è il problema di come affrontare la situazione del mondo del lavoro ora in fase di cambiamento. Dando uno sguardo alla futura situazione del mondo del lavoro in Giappone, ci si possono aspettare vari mutamenti comportanti carenza di mano d'opera, aumenti salariali, più alti livelli educativi; tutti fattori che agiranno sulla forza lavoro e provocheranno un cambiamento nella coscienza dei giovani riguardo al lavoro. Per far fronte a tale evoluzione sarà necessario sviluppare le ca-

pacità umane attraverso una continua educazione, come pure è necessario promuovere la creazione di posti di lavoro che richiedono livelli più elevati di conoscenza.

Sesto ed ultimo, è il problema di mantenere l'armonia tra l'industria e la società. Riguardo a questo problema, penso che sia importante rendersi conto tra l'altro che i tempi si vanno evolvendo: da un'epoca in cui l'uomo considerava lo sviluppo industriale come un obiettivo, si passerà a un'epoca in cui egli affermerà che l'industria è un mezzo per soddisfare le esigenze sociali. In altre parole sarà necessario per l'uomo stabilire un fermo atteggiamento di ricerca rivolto non solo a conseguire benefici d'ordine economico attraverso l'industria, ma a conseguire anche risultati sociali, come ad esempio i contributi alla comunità locale.

b. Le politiche industriali del futuro.

Le politiche industriali del Giappone nel futuro devono essere strutturate in modo da realizzare il suddetto orientamento. Innanzitutto, come politiche di base, il Giappone deve cambiare il suo atteggiamento: dal perseguimento dello sviluppo con l'unico scopo di espandere l'economia quantitativamente, deve passare all'utilizzazione positiva di questo nuovo sviluppo per il benessere della popolazione come pure per contribuire al benessere della comunità internazionale. In altre parole questo significa un cambiamento di atteggiamento, cioè un passaggio dal perseguimento dello sviluppo economico alla sua utilizzazione. E cioè un'operazione economica che mira a raggiungere un'armonia interna ed esterna.

1) I rapporti di cooperazione con l'economia internazionale.

Per prima cosa il Giappone deve cooperare con l'economia mondiale, che è un elemento vitale nella determinazione degli obiettivi della politica industriale giapponese. Vale a dire, l'economia giapponese, che in passato ha basato il suo sviluppo economico su di un alto tasso di crescita, deve cooperare con le altre nazioni industrialmente avanzate per l'apertura reciproca dei mercati e promuovere la divisione orizzontale del lavoro sulla scena internazionale.

Nello stesso tempo esso è responsabile dell'utilizzazione del proprio potere economico per il progresso di vari paesi comprese le nazioni ora in via di sviluppo. Esso considera necessario adempiere in senso positivo i suoi obblighi.

2) *L'approfondimento del contenuto intellettuale all'interno della struttura industriale.*

La struttura industriale giapponese in futuro dovrà probabilmente approfondire di più il contenuto intellettuale delle sue strutture industriali invece di perseguire un'ulteriore industrializzazione nel settore dell'industria pesante e dell'industria chimica, come durante gli anni '60.

Si tratta di una struttura industriale che si basa su industrie dotate di un elevato livello di attività intellettuali, e cioè industrie basate su tecniche avanzate di ricerca quali l'industria dei calcolatori, l'industria aeronautica, ecc.; industrie ad alto livello di sofisticazione nell'assemblaggio quali le macchine utensili a controllo numerico, l'edilizia prefabbricata, impianti per le telecomunicazioni, ecc.; industrie dell'informazione, quali system-engineering, elaborazione di dati, servizi time-sharing ecc.; industria del design, applicata ad esempio ai prodotti tessili di alta qualità, all'arredamento ecc. La realizzazione di questa struttura industriale darà ai lavoratori posizioni più soddisfacenti, porterà a una economizzazione delle risorse e renderà meno gravoso il problema della sovrappopolazione e del deterioramento dell'ambiente naturale. Inoltre, dal punto di vista internazionale, tutto questo promuoverà una divisione orizzontale del lavoro col trasferimento di determinati tipi d'industria ai paesi in via di sviluppo.

3) *Il miglioramento del sistema industriale.*

Fino ad oggi l'industria giapponese ha sottolineato con particolare rigore l'espansione e la fusione delle imprese per far fronte alle esigenze di una concorrenza internazionale sempre più intensa. Tuttavia, è necessario che il Giappone affronti in maniera positiva i nuovi problemi come quello relativo all'aumento dei vantaggi del consumatore e quello relativo alla prevenzione dell'inquinamento. Si dovrà dar vita ad un nuovo sistema mediante il quale verranno appieno soddisfatte e la domanda dei consumatori e le esigenze dei residenti nelle aree industriali.

Per quanto riguarda i vantaggi del consumatore, il governo giapponese ha tentato di applicare in modo completo la « Consumer Protection Law », da quando è stata stabilita nel 1968. Questa legge assicura: 1) garanzia di sicurezza per i prodotti industriali; 2) adeguati standard misurativi e descrittivi; 3) la realizzazione di vari tipi di incontri fra i consumatori e i produttori e la creazione di organismi incaricati dell'accettazione dei reclami.

Riguardo al controllo dell'inquinamento, il Giappone è considerato il paese più avanzato nel settore da quando sono state adottate le varie leggi e contromisure contro l'inquinamento. La « Environmental Agency » (Agenzia incaricata della salvaguardia dell'ambiente naturale), che è entrata a far parte della struttura amministrativa lo scorso giugno, ha il compito di trattare soprattutto i problemi relativi all'inquinamento.

4) *La Tecnologia industriale.*

L'ultimo tema relativo alla politica industriale è quello della tecnologia. Il mezzo più potente per penetrare in un settore economico sconosciuto è naturalmente quello che si serve di una tecnologia rivoluzionaria. Finora il Giappone ha seguito lo schema di introdurre e adottare una tecnologia ad alto livello proveniente dall'estero, il che ha contribuito a un notevole progresso. D'ora in avanti deve però servirsi del suo patrimonio conoscitivo per sviluppare una nuova tecnologia creativa. In secondo luogo, per quanto riguarda i problemi ambientali, dobbiamo considerare lo sviluppo tecnologico di un sistema chiuso in grado di prevenire l'immissione di sostanze dannose nel sistema circolatorio della natura, e di determinare se la tecnologia produce effetti dannosi come quello della distruzione dell'ambiente.

4. CONCLUSIONI

Qualcuno ha espresso che il Giappone è come una grande azienda, la cosiddetta « Japan Incorporated ». Questa parola si riferisce alla società giapponese nel suo complesso e comprende il governo giapponese o piuttosto il MITI che sarebbe l'ufficio centrale, mentre le altre singole industrie sarebbero delle filiali o delle sezioni di esso. Questo punto di vista è condiviso da alcuni paesi industrialmente avanzati che criticano gli stretti rapporti che intercorrono fra il governo giapponese e il mondo degli affari.

I rapporti tra il MITI e gli ambienti economici non vanno tuttavia intesi come rapporti in virtù dei quali il ministero esercita un potere assoluto e un'influenza determinante sul mondo degli affari.

Il potere di controllo diretto del Ministero è assai diminuito. L'asserzione che il ministero usa ingenti somme per sovvenzionare industrie nascenti è lontana dal vero, quando si consideri il fatto che il bilancio del ministero non rappresenta che l'1% del bilancio annuale del governo giapponese e che meno della metà di questa cifra è usata per sovvenzio-

nare le industrie. Oggi il ministero non dà direttive arbitrarie alle industrie private, né tutte le aziende sono pronte a seguire ciecamente i pareri del governo. Il ruolo del MITI deve ora creare prospettive e traguardi per le politiche industriali del Giappone, e quindi guidare il mondo degli affari in quella direzione. Questi traguardi vengono stabiliti tenendo in debito conto i consigli dei più importanti uomini d'affari, dei consumatori e di altri esperti nel campo commerciale ed economico, quando si formulano nuove politiche operative e industriali.

Questo tipo di guida ha riscosso successi incoraggianti. Non si può trascurare il fatto che è stato il rapporto di reciproca fiducia che intercorre fra il governo e l'industria, rapporto mantenutosi lungo tutto il processo di modernizzazione del Giappone fin dall'era Meiji, a rendere possibile tutto questo. Tale rapporto è rimasto immutato, in quanto sia il Governo che l'industria hanno condiviso la stessa speranza e la stessa determinazione di assicurare i mezzi di sussistenza a 100 milioni di persone, e quindi di migliorare il loro livello di vita portandolo al livello di quello occidentale, nella lotta del Giappone per risolvere i tre problemi fondamentali che ho precedentemente menzionato: vale a dire il problema delle carenze, quello della sovrappopolazione e i problemi peculiari che gli derivano dal suo passato.

In secondo luogo, questa cordinazione e questa mutua fiducia fra la industria privata e il governo potrebbe essere paragonata alle « due ruote » che sorreggono il « carro » dell'economia giapponese nel perseguire l'attuale sviluppo economico. Tuttavia dei recenti cambiamenti nell'ambiente industriale stanno aggiungendo anche molti nuovi fattori ai rapporti tra queste « due ruote ». Con una struttura economica capace di procurare un'ampia varietà di vantaggi materiali differenziati, ci sono nuove esigenze di progresso e di miglioramento dell'ambiente sociale e naturale; come la riduzione delle condizioni di sovraffollamento, la prevenzione della distruzione dell'ambiente e il miglioramento delle condizioni di lavoro. Per soddisfare queste nuove esigenze la responsabilità affidata al governo sta diventando sempre maggiore. Il Giappone dovrà sempre, come ha fatto nel passato, continuare a considerare gli scambi internazionali al centro della sua politica economica. Esso è una nazione amante della pace. Un sano commercio vede i suoi più stabili sviluppi in tempo di pace; è perciò che la pace mondiale è indispensabile per il Giappone. Il paese è pronto più che mai a promuovere liberi scambi economici. E' una perdita economica e una circostanza davvero sfortunata per i paesi, quando il libero scambio economico è reso impossibile da misure restrittive.

RAPPORTI CON L'ITALIA

Esaminando i dati degli scambi forniti dalle statistiche giapponesi, vediamo che le esportazioni italiane nel 1970 ammontano a 134 milioni di dollari (con un incremento del 58% sull'anno precedente) e le esportazioni giapponesi sono pari a 192 milioni di dollari (con un incremento del 38%). Rapportate però al volume totale delle esportazioni e delle importazioni italiane, queste cifre non rappresentano che l'1 ed il 1,5% rispettivamente. Riguardo agli investimenti diretti, si hanno soltanto 4 casi di investimenti italiani in Giappone e 13 casi di investimenti giapponesi in Italia. Quanto agli scambi tecnologici (brevetti, know-how ecc.) si hanno 85 casi di cooperazione italiana in Giappone e 38 casi di cooperazione giapponese in Italia.

Si potrebbe pertanto dire che, a meno sino ad ora, i rapporti economici tra Italia e Giappone non sono stati particolarmente intensi. E' però fondata opinione che con una maggiore mutua collaborazione e comprensione i legami possano ampliarsi ed approfondirsi.

Al momento attuale il Giappone ha ridotto a 40 il numero dei prodotti soggetti a restrizione, 28 dei quali nel settore agricolo e della pesca e solo 12 nei settori industriali; quindi si può dire che il grado di liberalizzazione da esso raggiunto sia a livello di quello di alcuni paesi dell'Europa Occidentale.

Quanto ai capitali stranieri, il Giappone ha liberalizzato tutti i settori con la sola eccezione di 7 categorie industriali nelle quali gli investimenti sono ancora soggetti ad esame caso per caso da parte del governo, poiché l'eventuale liberalizzazione di questi settori dipende dalla complessa situazione del mercato interno.

Compiendo questa vasta azione di liberalizzazione, il Giappone è oggi pronto ad accogliere un assai più grande quantitativo di prodotti italiani, più vasti apporti di collaborazione tecnologica e di capitali d'investimento italiani.

Un'altra via attraverso la quale i due paesi potranno allacciare più strette relazioni economiche è quella di una più attiva cooperazione tecnologica e finanziaria. Per raggiungere il livello ottimale di cooperazione economica, resta tuttavia indispensabile una maggior comprensione reciproca.

COMMENTO

Scorrendo i giornali giapponesi nel 1969 e nel 1970 non era infrequente imbattersi in editoriali che, pur lamentando la crescente distruzione dell'ambiente naturale operata dall'industria e la mancanza di salvaguardia del patrimonio artistico e culturale, concludevano che porre dei vincoli all'espansione industriale avrebbe significato frenare il più stupefacente sviluppo economico del mondo. Di questo sviluppo economico i giapponesi erano (e sono) orgogliosi al punto da sacrificarvi tutto il resto, inclusa una notevole porzione di benefici materiali che da tale sviluppo era ragionevole attendersi. Essi accettavano livelli salariali « asiatici » e livelli dei prezzi « americani », una dieta insufficiente e abitazioni inadeguate, un'assistenza sanitaria e pensionistica e una legislazione del lavoro quanto meno carenti.

A detta del Dr. Ojimi — numero due del Ministero giapponese dell'industria e del commercio internazionale fino al giugno 1971 e attualmente consigliere presso il medesimo — i giapponesi han cambiato atteggiamento e sono ora ansiosi di usare la ricchezza accumulata dal Paese a beneficio dei singoli abitanti. In realtà la storia giapponese è ricca di svolte improvvise: dal *sakoku* (o chiusura del Paese) che a partire dalla metà del 1600 e per oltre due secoli gettò il Giappone in un isolamento quasi totale, allo *ishin* (o rinnovamento) dell'era Meiji che lanciò il paese verso la modernizzazione contenendone però, più di quanto si pensi, l'occidentalizzazione. Tale modernizzazione, voluta dall'alto ma realizzata da tutto il popolo in funzione difensiva e sotto il timore di una colonizzazione da parte delle potenze occidentali, sfociò nel sogno imperialistico e nella sua tragica conclusione. Dopo la ricostruzione, il Paese risortì dalla sconfitta militare imboccò deciso la strada dell'espansione economica, divenuta il nuovo ideale dei giapponesi.

Il senso della collettività e della disciplina fa dei giapponesi degli eccellenti realizzatori di « cause nazionali ». Non dovrebbe quindi meravigliare che possa essere avvenuto nell'opinione pubblica giapponese un ulteriore mutamento. E' tuttavia legittimo chiedersi quale ideale collettivo si sarebbe sostituito a quello di essere il Paese con il più rapido sviluppo economico del mondo destinato a soppiantare nella scala dei redditi tutti gli altri nel volgere di una generazione, o in un tempo ancora più breve. Così almeno sosteneva nel marzo del 1969 una previsione compilata dal Ministero delle Finanze giapponese secondo la quale il Giappone verrebbe a superare la Svezia nel 1988 o nel 1992 togliendole il primato per il più alto reddito pro-capite.

Secondo l'ex-vice ministro il Giappone si prepara a realizzare una politica che lo porti a essere non soltanto un paese ricco ed economicamente potente, ma ad avere una società di individui dotati di quanto fino ad oggi è loro mancato per una vita più agevole. Il Governo si dovrà così accingere a porre rimedio all'acqua imbevibile delle città, all'aria mefitica, ai trasporti urbani sovraffollati,

alla mancanza di fognature, alla carenza delle attrezzature ospedaliere, alle case scomode e anguste, alle scuole male illuminate, prive di riscaldamento e con banchi di foggia superata, alle sofisticazioni alimentari.

I benefici attuali per il consumatore sono piccoli, e lo stesso oratore non ha saputo descrivere altri vantaggi che quelli derivanti dal consumo di prodotti tecnologici, ma non dal consumo di cibi, di aria, di acqua e di tempo libero. Tali benefici potrebbero aumentare soltanto se i giapponesi si trasformassero in consumatori di prodotti che alimentano scarsamente lo sviluppo economico. Certo, precisa l'oratore, « è assolutamente necessario sviluppare politiche diversificate, per la creazione di una struttura industriale che non provochi inquinamento e che contribuisca meno al sovraffollamento, un decentramento deciso delle industrie, lo sviluppo di una tecnologia anti-inquinamento e l'espansione del capitale sociale globale ». Il fatto che ciò sia « assolutamente necessario » non è di per sé un obiettivo e un traguardo per una collettività nazionale i cui membri non considerano generalmente con favore l'edonismo e l'individualismo che formano il substrato delle società occidentali. Lo sviluppo economico a oltranza, anche a costo di notevoli sacrifici, è per i giapponesi assai più attraente e pieno di tensione morale. D'altra parte non si vede come il Giappone potrebbe mantenere il saggio attuale di sviluppo della sua economia e investire nel contempo in modo massiccio per creare il « social overhead capital » che renderebbe più agevole la vita dei suoi abitanti. Ma forse la conferenza del Dr. Ojimi vuol proprio far intendere che esiste una compatibilità nella contemporanea realizzazione di questi due obiettivi. « Da un'epoca in cui l'uomo considerava lo sviluppo industriale come un obiettivo, si passerà a un'epoca in cui egli affermerà che l'industria è un mezzo per soddisfare le esigenze sociali ». Ma il « passaggio dal perseguimento dello sviluppo economico alla sua utilizzazione » prevede un salto qualitativo che i giapponesi, forti lavoratori scarsamente individualisti, sono preparati a fare meno di qualsiasi altro popolo. A tale salto si oppone poi un ulteriore fatto: i rapporti di collaborazione fra gli ambienti governativi e quelli economici, improntati a una perfetta armonia al tempo dello sviluppo economico a ogni costo, potrebbero subire un mutamento radicale se si considera che al settore industriale verrebbe presentato il conto per realizzare il nuovo corso. Infatti se il mondo produttivo giapponese sembra voler aderire verbalmente ai nuovi obiettivi, indicati anche dalla nuova Environmental Agency governativa, per proporre un'immagine di sé non spregevole, non pare però intenzionato ad affrontare i costi che la realizzazione pratica richiederebbe e che si ripercuoterebbero sulla posizione di competitività internazionale del Giappone. Gli interessi dell'industria giapponese non consentono che a simili idee si possa dare altro che un tributo verbale, tirando in scena l'ecologia e preoccupazioni di ordine filosofico-sociale destinate a lasciare il tempo che trovano.

Condizioni obiettive, quali l'elevatissimo livello di istruzione, la particolare struttura del mercato del lavoro, la laboriosità unita ad altre peculiari caratteristiche socio-culturali del popolo giapponese, e circostanze storico-politiche come

le guerre di Corea e del Viet-Nam e l'alleanza con gli Stati Uniti, hanno messo in moto la macchina produttiva giapponese e acceso il fuoco del boom economico. Il mito del Giappone « terzo grande » è, presso i giapponesi, ormai troppo forte e radicato; soprattutto è l'unico che si presenti con qualche concretezza anche perché nato spontaneamente da una situazione di fatto più che da un preciso disegno. L'orgoglio nazionale sopito ma mai spento e un modo nazionalistico « alla Mishima » sempre più diffuso di intendere il ruolo del Giappone nel dopoguerra portano verso i lidi consueti, diversi da quelli, auspicabili ma lontani, indicati dall'uomo di governo giapponese. (GIANNI FODELLA)

LA CINA

DAL FEUDALESIMO ALL'ECONOMISMO E OLTRE (*)

di

GIANNI FODELLA (**)

Sono stati accomunati in questa presentazione due libri sull'economia cinese apparentemente eterogenei, ma la raccolta curata dal Sarzi Amadè fornisce più di una risposta agli interrogativi palesi o impliciti che ci propone il Balazs. A sua volta l'opera di questi fornisce quelle premesse di ordine storico-culturale ed economico-sociale senza le quali sarebbe vano cercare di capire se non per schemi e stereotipi falsamente semplificatori la realtà economica — e politica — viva e complessa del più grande paese asiatico.

L'autore di queste « ricerche sull'economia e la società della Cina del passato » può essere considerato il padre degli studi cinesi moderni in Europa. « La sua tesi di dottorato per l'Università di Berlino — scrive il Twitchett — analisi brillante della storia economica del periodo T'ang, fu il primo studio veramente professionale della storia economica cinese scritto in una lingua occidentale ». I saggi del Balazs, scomparso alla fine del 1963 a soli 58 anni di età, vedono la luce mentre i sinologi occidentali « intenti a sottigliezze filologiche, non trovavano interesse o tempo per esaminare cose tanto di poco conto come i fondamenti economici o la struttura sociale di una grande società ». A questo scarso interesse della sinologia occidentale per i fatti sociali ed economici della Cina, si accompagna l'atteggiamento cinese tradizionale di considerare il commercio come un'occupazione inutile o contraria all'interesse pubblico. Di conseguenza, nell'indagare per esempio se il mondo cinese abbia conosciuto le fiere, Balazs deve premetterci che l'ostacolo principale a una risposta sicura è la carenza di fonti documentarie. Le attività economiche non agricole si svolgevano generalmente nella forma del monopolio controllato dal potere statale, natural-

(*) BALAZS, Étienne: *La burocrazia celeste*, traduzione di Renata Corsini Pisu, Biblioteca di studi afroasiatici n. 2, Il Saggiatore, Milano, 1971, 8°, pp. 290, L. 3.500.

SARZI AMADÈ, Emilio (a cura di): *Le due vie dell'economia cinese*, Collana Problemi delle economie socialiste n. 1, Franco Angeli Editore, Milano, 1971, 8°, pp. 260, L. 4.500.

(**) Università Bocconi, Milano e Istituto Superiore di Scienze Sociali, Trento.

mente ostile a ogni velleità di indipendenza o di libertà. I luoghi di incontro dove esercitare libere transazioni dovevano essere rari e invisibili alle autorità. Non fa meraviglia perciò che le fiere si sviluppino nei periodi in cui molti stati si disputano il dominio della Cina, e quindi sia sotto i Regni Combattenti (V-III sec. a. C.), sia durante il Medioevo (III-VI sec. d. C.), sia all'epoca dei Song (960-1279) e dei Mongoli (1280-1367). Il fatto che il commercio estero e le transazioni dei beni di maggiore importanza (sale, metalli, té, seta) avvenissero sotto il diretto controllo dello stato bastava a ostacolare l'espansione del libero commercio caratterizzato dalle fiere, ma aveva una conseguenza di maggior portata nell'impedire il formarsi di quelle corporazioni mercantili che in Europa sono all'origine delle autonomie cittadine.

A partire dal VII secolo, e ancora di più dall'XI, assistiamo allo svilupparsi dei centri urbani cinesi, ma a questa crescita delle città non si accompagna la nascita di una classe borghese desiderosa di autonomia, privilegi e libertà. Balazs spiega il fenomeno affermando che la città cinese, simbolo e centro del potere, dominata dai funzionari imperiali e dall'autorità giudiziaria e fiscale non poteva esercitare alcuna attrattiva sulle campagne, non poteva simboleggiare l'idea dell'affrancamento dalla schiavitù come presso di noi. (Apriamo una parentesi per osservare che lo scarso richiamo che la città ha storicamente esercitato in Cina contribuisce a spiegare la facilità con la quale il governo della Repubblica Popolare Cinese ha potuto attuare la sua politica di decongestionamento urbano senza incontrare forti resistenze). Il Balazs fa risalire la sua intuizione alla formula di Max Weber « città » uguale sede dei mandarini, senza autonomia amministrativa, « villaggio » uguale località con autonomia amministrativa, senza mandarini. Se si può essere in linea generale d'accordo con l'impostazione di Balazs, e di Weber, si può però obiettare che se la formula avesse operato in modo conseguente le città cinesi non avrebbero goduto dello sviluppo che invece ebbero, facendo straripare mercati e botteghe oltre le cinte murarie come riportano documenti (non ufficiali) dell'epoca Song che ne descrivono la vita intensa, o come testimonia la meraviglia di viaggiatori come Marco Polo. In realtà la vita degli abitanti dei villaggi non era meno dura di quella di coloro che vivevano nelle città. Se i funzionari erano meno numerosi nelle campagne, la folla urbana era spesso un nascondiglio più sicuro per gli evasori fiscali e per coloro che si sottraevano alle corvées. La ragione del mancato sviluppo della borghesia come classe e del mancato uso della forza economica di cui disponeva per conquistarsi una posizione di potere o almeno di autonomia è da ricercarsi, a mio avviso, esclusivamente nei principi confuciani che permeavano tutti gli strati della società. Nella Cina dell'epoca mongola (Yuan 1280-1367) i conquistatori, per ragioni politiche, si associano alla borghesia commerciale nello sfruttamento del paese conquistato, ma neppure in questo periodo viene raggiunta dai mercanti una autonomia che pure sembrava a portata di mano. L'influenza del confucianesimo, filosofia politica che in Cina tiene il posto che in Europa ha la religione, è tanto grande che il disprezzo per le attività commerciali e manuali in genere contagia

anche le classi vittime di questa concezione. Così il loro ideale sarà quello di assimilarsi alla classe politicamente dominante, non di sostituirsi ad essa. Se nel Giappone Tokugawa (1600-1868), teatro di un eguale sviluppo urbano e del dominio incontrastato dei mercanti nella vita economica del paese, ciò significherà l'acquisizione dello status di *samurai* per mezzo di un costoso matrimonio o di un'altrettanto costosa adozione o affiliazione, in Cina significherà usare le ricchezze accumulate per far intraprendere ai propri discendenti la carriera degli studi che li porterà, superati gli esami, ad entrare nella cerchia dei letterati-burocrati posti al vertice della società cinese. Schiacciati dalla superiorità culturale di un confucianesimo che permea di sé ogni aspetto della vita organizzata, non fa meraviglia che gli ideali della classe mercantile o borghese non giungano mai a essere formulati, e che questa usi le proprie ricchezze sperperandole nel lusso o cercando di « comprare » uno status diverso per le proprie casate. Gli spiriti liberi che oppongono una diversa visione del mondo sono pochi e inascoltati, la coerente sottomissione al modello confucianista di società da parte di tutti gli strati sociali sarà scossa soltanto dai colpi che l'Occidente imperialista infierirà alla Cina. L'antitradizionalismo e poi la tendenza antimonarchica, il nazionalismo e la democrazia saranno le varie fasi attraverso le quali passerà l'anti-assolutismo in Cina.

Se pare legittimo affermare che, nella Cina imperiale almeno, non si possa parlare di feudalesimo nel senso europeo del termine, il Balazs si chiede se almeno il capitalismo abbia avuto cittadinanza in Cina. Lo stesso Mao Zedong dichiarava nel 1942 che « benché siano trascorsi cento anni dalla guerra dell'oppio, nessuna opera teorica veramente scientifica e conforme alla realtà dello sviluppo economico del nostro paese si è dedicata ancora al problema del sorgere del capitalismo in Cina ». La classe mercantile non aveva alcun desiderio di essere diversa, di opporre il proprio modo di vita a quello della classe dirigente. La sua ambizione era limitata alla ricerca di una posizione anche modesta all'interno del gruppo dominante che le consentisse di godere di riflesso del prestigio sociale legato allo status ufficiale. Ciò che colpisce in questa classe è l'assenza di audacia, la mancanza assoluta di spirito combattivo che derivavano dal fatto che l'autorità disponeva di tutti i mezzi (non ultimo quello ideologico) per svilire la classe mercantile, per mantenerla sottomessa e per soffocare ogni iniziativa. La corruzione poi, principale punto di contatto fra le opposte classi, ebbe un peso notevole impedendo alla borghesia di formarsi una coscienza autonoma come corpo separato con degli interessi propri. Insieme alla scarsa iniziativa e alla collusione con la classe dominante un ulteriore ostacolo alla nascita di una classe capitalistica in Cina fu la preferenza accordata all'investimento fondiario per ragioni di prestigio sociale. Tuttavia, se lo spazio limitato offerto all'iniziativa individuale non permise la nascita del capitalismo competitivo tipico del nostro mondo occidentale, non altrettanto si può dire del capitalismo di stato che si esercitò invece con vigore nell'istituire monopoli e nel saper sfruttare adeguatamente certe invenzioni del genio cinese (strumenti di credito, carta-moneta,

prestito a interesse), manifestandosi con una forza mai conosciuta prima nel mondo.

La lezione metodologica ricavabile dagli scritti di Balazs è che spesso i nostri interrogativi su società tanto diverse dalla nostra non trovano una risposta esauriente perché sono mal posti. Accostarsi a realtà socio-economiche con categorie collaudate su soggetti dalla natura profondamente diversa non può che condurre alla incomprensione del problema e al disorientamento. Ma per costruire nuovi strumenti di analisi e nuove categorie entro cui comprendere realtà sociali differenti è necessario ripercorrere con pazienza e partecipazione il cammino storico del popolo la cui genesi culturale e ideologica e le cui strutture sociali ed economiche vogliamo veramente capire.

Se il libro del Balazs ha come dato di fondo la perennità della classe dirigente burocratica cinese, sia pure attraverso crisi e vicissitudini, la raccolta curata dal Sarzi Amadè prende le mosse dal fatto che la rivoluzione culturale che ha scosso la Cina nel periodo 1966-68 ha posto fine e al mito dell'incrollabilità dei dirigenti cinesi e a una visione della costruzione del socialismo grettamente produttivistica. E' questo secondo aspetto che interessa chi desideri comprendere come la Cina voglia impostare la propria politica economica, ed è questo l'argomento centrale dei 30 saggi di fonte cinese, pubblicati tra il 1962 e il 1970, che il Sarzi Amadè ci propone.

La lotta fra le due diverse concezioni dello sviluppo del socialismo in Cina è rappresentata, per semplificare al massimo, dalla posizione « economicista » di Liu Shao-chi della « grandezza, modernità, completezza e novità » (la cui conseguenza sarebbe stata la sovrapposizione di una industria moderna e di una tecnologia avanzata su una massa sterminata e quindi poco ricettiva di contadini) e dalla posizione di Mao della « tecnologia intermedia » (alla portata delle masse, che facendo di queste le protagoniste reali della modernizzazione del paese avrebbe portato a un superamento della posizione di Liu).

Questa lotta si sviluppa dopo il 1960 ma affonda le sue radici nell'esperienza del decennio yanense di Mao, esperienza accantonata per seguire la via sovietica dopo il 1949. Al modello sovietico, respinto poi negli anni '60, i cinesi contrapponevano una società *più perfetta* ma anch'essa immobile, nella quale « gli operai avrebbero dovuto produrre con ardore, gli studenti studiare con amore, la società intera rispettare lo schema di una vita senza scosse che le veniva offerto dall'alto ». Al neo-confucianesimo implicito in queste parole risponderà la grande rivoluzione culturale proletaria. I cinesi finiranno presto per rendersi conto che non basta aumentare il numero delle scuole e ampliare le opportunità di accesso per fare qualcosa di qualitativamente nuovo. I grandi centri industriali conseguenza dei piani quinquennali non bastano a modificare la struttura economica e sociale del paese, altrimenti i paesi capitalistici sviluppati come gli Stati Uniti avrebbero già realizzato il socialismo o i paesi arretrati come la Cina non potrebbero mai realizzarlo. All'inizio del secondo piano quinquennale i cinesi cercheranno una via che consenta di risolvere contemporaneamente i problemi

del rapido sviluppo economico e quelli fondamentali della società. Hanno così inizio il grande balzo in avanti e il movimento per le comuni popolari. E' sull'atteggiamento nei confronti di questi due movimenti che le « due vie » cominciano a delinearsi sempre più nettamente nella prassi quotidiana.

La battaglia contro l'economismo (o degli « incentivi materiali al primo posto ») si sviluppa dapprima nella concentrazione urbana più popolosa della Cina. Da Shanghai le masse si diffondono nelle campagne a portarvi quella tecnica moderna di cui sono depositarie. Non adottare questa linea significa fare delle città i luoghi di attrazione della popolazione, compromettere la trasformazione della società in senso egualitario. Il trattore imposto dal di fuori, con un trattorista venuto dalla città, alienerebbe 500 o 600 milioni di contadini, ponendoli in una condizione di attesa passiva della donazione esterna. Nel momento in cui alle zone-pilota impostate dai tecnocrati viene tolto l'ossigeno rappresentato dagli investimenti statali e dagli aiuti esterni la marcia all'indietro si fa rapida e sicura (come ha constatato la Cina nel 1960 dopo il ritiro dei tecnici sovietici): l'estraneità della tecnologia moderna imposta alle masse contadine dal di fuori è dimostrata. Ma nessuna misura esterna può annullare i progressi fatti in una comunità in cui ogni realizzazione è frutto dell'iniziativa delle masse, intese come insieme di individui dotati di volontà e raziocinio propri. Queste le argomentazioni di Sarzi Amadè, che nel definire e descrivere la condotta di Mao nello spingere la Cina verso il socialismo, osserva acutamente come egli si sia ben guardato dal dare direttive minuziose e dettagliate su ogni aspetto della società cinese poiché nella sua concezione è la visione e la soluzione dei problemi fondamentali che è importante piuttosto che l'indicazione di misure che nessuno, meglio degli operai e dei contadini, è in fondo in grado di dare. E' soltanto così che si può ottenere una società in movimento destinata ad avanzare verso nuovi traguardi sociali. Infatti in Giappone l'applicazione di tecnologie avanzate non ha mutato il rapporto di dipendenza tra padroni e lavoratori, mentre in India l'introduzione di tecnologie moderne ha accentuato le distanze fra la massa dei diseredati e i pochi detentori del potere reale, economico e politico.

L'immagine dell'economia cinese che nasce da queste pagine ci mostra un paese dalla moneta eccezionalmente stabile, che — a partire dal 1965 — non ha alcun debito interno o estero, che fornisce aiuti all'estero osservando scrupolosamente principi non seguiti dalla maggior parte dei paesi industrializzati dove i vari settori dell'economia si sviluppano in modo armonico e dove all'economismo o ricerca del profitto o perseguimento dell'interesse personale (o del proprio gruppo) è stato sostituito l'interesse comunitario.

I saggi più interessanti sono quelli che riguardano la polemica con l'economista Sun Yeh-fang, seguace dei metodi sovietici (ex-direttore dell'Istituto di Economia dell'Accademia cinese delle scienze) e fautore di un'economia alla Liberman con il *profitto al comando*; « In agricoltura, imparate da Tachai! » e « Taching, una zona industriale di nuovo tipo » descrivono due realizzazioni compiute seguendo la via del *fare da soli* per dare un nuovo significato e nuove

dimensioni al problema dell'industrializzazione, del rinnovamento agricolo e dell'equilibrio fra città e campagna. La *politica al comando* cessa di essere uno slogan che ci propone un capitalismo di stato inefficiente e corrotto di sapore neo-confuciano, per mostrarci una volontà sincera di cambiare, attraverso l'uomo, l'intera società.

In queste righe — è il limite del libro — parlano soltanto i cinesi, e sono quelli della linea maoista ostile all'economismo. Economismo è poi un modo nuovo (il problema nominalistico è sempre presente quando si tratta della Cina!) per dire capitalismo, ma di un tipo più insinuante, che prospera anche all'interno di sistemi che si definiscono socialisti. La serenità che traspare dall'introduzione del Sarzi Amadè non nasconde una calda e partecipe simpatia nei confronti di questi uomini lanciati a realizzare l'Utopia e questo suo atteggiamento non può che contagiare almeno in parte il lettore curioso ansioso di saperne di più e di conoscere i particolari di quanto si afferma. Dubitiamo però che egli potrà appagare compiutamente la sua legittima curiosità poiché ci vorrà del tempo per approntare qui in Occidente, e particolarmente in Italia, quegli strumenti di analisi che si devono adoperare sempre quando si affronti la Cina. Sia essa quella del passato, remoto o recente, del presente o del futuro.

Credito Italiano

TUTTE LE OPERAZIONI BANCARIE

in una particolare struttura
e disponibilità
per concretare finanziamenti
a sostegno delle imprese,
nelle forme più idonee,
e per svolgere ogni intervento
nel campo dell'intermediazione,
degli scambi e dei servizi
in Italia ed all'estero.

Credito Italiano

FILIALI IN TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE

299 filiali distribuite su 142 piazze
5 uffici cambio
di cui uno a bordo
della S S Leonardo da Vinci.

Credito Italiano

CORRISPONDENTI IN TUTTO IL MONDO E RAPPRESENTANTI A

Buenos Aires Francoforte s/M
Londra New York
Parigi San Paolo Zurigo

Credito Italiano

BANCA D'INTERESSE NAZIONALE

SOCIETA' PER AZIONI
SEDE SOCIALE: GENOVA
DIREZIONE CENTRALE: MILANO
CAPITALE: L. 45.000.000.000 VERSATO
RISERVA: L. 14.200.000.000

Importante novità

ANGELO GRISOLI

LE SOCIETÀ CON UN SOLO SOCIO

(« Studi nelle scienze giuridiche e sociali ». Pubblicazioni dell'Università di Pavia. Nuova serie. Volume n. 1). 1971. 8°, pp. XXVIII-539.

[01-3629]

L. 7000

Quest'opera del Prof. GRISOLI aspira principalmente a portar ordine in un capitolo tanto importante del diritto delle società commerciali di rilievo quasi universale, colmando una lacuna assai avvertita nella letteratura specializzata.

Il libro offre una trattazione sistematica del tema generale delle società unipersonali (« one-man-companies ») comprensiva delle *società ridotte ad un solo socio*, nonché delle *società preordinate ad un solo socio*. Per la prima volta, in un sol libro, vien fatto riferimento, indifferentemente, ad ogni tipo di società. Speciali capitoli trattano, infatti, delle società con un solo socio anche nell'ipotesi in cui risultino coinvolte società di persone. Altri capitoli spingono la trattazione all'esame delle *società costituite mediante prestanomi*: le c. d. « società di comodo » (« sociétés de façade », « Strohmänngründung »).

La ricerca, condotta con scrupoloso impiego del metodo comparativo-casistico, utilizza dati e materiali di diritto straniero riguardanti le posizioni assunte sui problemi trattati da una ventina di ordinamenti giuridici. A volte l'utilizzazione dei materiali stranieri è stata indirizzata ad una ricostruzione di quelle posizioni in forma espositiva. Altre volte, come vuole un'applicazione più rigorosa del metodo comparatistico, si è preferito un richiamo ai sistemi giuridici a cui quei dati si riferiscono, ogni qualvolta è sembrato utile alle esigenze dei temi successivamente trattati.

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI

*** L'ISTITUTO DI CREDITO FONDIARIO DELLE VENEZIE ***

DIREZIONE GENERALE - VERONA -



VI
AIUTA
A
COS
TRU
IRE**

*
TUTTE LE INFORMAZIONI
PRESSO
LE
CASSE DI RISPARMIO
TRIVENETE**



D'imminente pubblicazione

CALOGERO VINCI

RACCOLTA DELLE CIRCOLARI E RISOLUZIONI MINISTERIALI RELATIVE ALLA FINANZA LOCALE

La « riforma Preti », che per quanto riguarda i tributi diretti andrà in vigore al 1° gennaio 1973, innova radicalmente il sistema di provvista di mezzi finanziari degli enti locali.

Mai come alla suddetta scadenza sarà avvertita da tutti la necessità di avere di fronte, ordinata sistematicamente in unico contesto, tutta la enorme congerie di circolari, risoluzioni e note ministeriali in materia di finanza locale, sotto il cui impero per quarant'anni sono sorti rapporti e questioni.

Ben lungi, quindi, come taluno superficialmente potrebbe pensare, dal « colpo di spugna » che la riforma opererebbe sulla precedente normativa, della quale invece bisognerà avere la cognizione più completa ed approfondita.

L'imponente numero di ricorsi in attesa di discussione — molte e molte centinaia di migliaia — richiederà per molti anni l'appassionata applicazione degli Uffici comunali, degli Organi giudicanti, dei Difensori dei ricorrenti.

Lo studioso, per parte sua, troverà prezioso materiale per l'approfondimento delle vicende della finanza locale fino ai nostri giorni.

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

SOCIETÀ PER AZIONI - SEDE IN MILANO

REGISTRO SOCIETÀ N. 2774 - TRIBUNALE DI MILANO

CAPITALE SOCIALE L. 60.000.000.000 - RISERVE L. 18.852.295.652

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

La « Comit », oltre a mettere a Vostra disposizione una completa gamma di servizi al più alto livello di efficienza, Vi offre anche:

una ASSICURAZIONE SULLA VITA CONTRO GLI INFORTUNI

che copre automaticamente tutti i titolari — persone fisiche e Ditte individuali — di conti correnti e di libretti a risparmio nominativi;

un LIBRETTO DI RISPARMIO CIRCOLARE

che dà al portatore la possibilità di effettuare prelievi presso uno qualsiasi degli sportelli della Banca;

un SERVIZIO DI CREDITO PERSONALE

per venire incontro ad esigenze straordinarie, di carattere familiare o professionale, di dirigenti e dipendenti di aziende pubbliche e private, professionisti, reddituari, piccoli imprenditori, ecc.;

un SERVIZIO DI CASSA CONTINUA AUTOMATICA

che consente di prelevare il contante in tutti i giorni della settimana ed a tutte le ore (presso le principali città, in corso di graduale estensione alle altre);

un ESTRATTO CONTO

con la descrizione *in chiare lettere* di ogni movimento di fondi all'attivo ed al passivo.

*I 283 sportelli della Banca Commerciale Italiana
sono a Vostra disposizione per ogni chiarimento.*

BIBLIOTECA LEGISLATIVA
FONDATA DA DONATO DONATI

CODICE AMMINISTRATIVO

A CURA DI

† L. RAGGI
Prof. nell'Univ. di Genova

E. GUICCIARDI
Prof. nell'Univ. di Padova

L. MAZZAROLLI
Prof. nell'Univ. di Padova

QUARTA EDIZIONE INTERAMENTE RIFATTA

Legato in tela con impressioni in oro. In 16°, pp. VIII-3097
[01-3086] L. 14.000

Allo scopo di tenere sempre aggiornato il classico testo, usato oramai da varie generazioni, è in preparazione un'*Appendice* contenente i testi legislativi emanati durante l'anno 1971, alcuni dei quali di notevolissimo interesse: basterà citare *la legge 22 ottobre 1971, n. 865, la cosiddetta riforma della casa*, che altera profondamente alcuni principi tradizionali in materia urbanistica e dell'espropriazione per pubblica utilità, *la legge di delega al Governo per la « riforma tributaria »*, che disciplina in modo affatto nuovo una larghissima parte del settore delle imposte sia dirette che indirette, e la recentissima *legge istitutiva dei Tribunali Amministrativi Regionali con la quale viene assicurato, anche nel campo della Giustizia amministrativa, il doppio grado di giurisdizione.*

CASSA CENTRALE DI RISPARMIO V. E.

PER LE PROVINCE SICILIANE

PRESIDENZA E DIREZIONE GENERALE: PALERMO

Fondata nel 1861

219 DIPENDENZE IN SICILIA

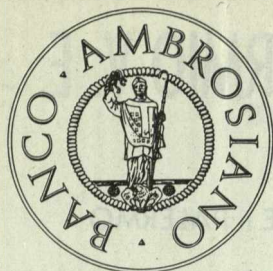
*Corrispondenti in tutta Italia
e nelle principali piazze del mondo*

Tutte le operazioni di banca

**Crediti speciali: AGRARIO - FONDIARIO - ALBERGHIERO
- ARTIGIANO - PESCHERECCIO - PIGNO-
RATIZIO - INDUSTRIALE D'ESERCIZIO**

**Banca Agente per le operazioni di commercio con l'estero
e per la negoziazione di valuta estera**

LA CASSA RILASCIATA LIBRETTI DENOMINATI "RISPARMIO PER L'ABITAZIONE",
E "RISPARMIO ASSICURATIVO", CON PARTICOLARI AGEVOLAZIONI



BANCO AMBROSIANO

SEDE SOCIALE E DIREZIONE CENTRALE: MILANO
UFFICIO DI RAPPRESENTANZA: ROMA

59 SPORTELLI IN ITALIA NELLE SEGUENTI CITTÀ

BOLOGNA - FIRENZE - GENOVA - MILANO - ROMA - TORINO - VENEZIA

**ABBIATEGRASSO - ALESSANDRIA - BERGAMO - BESANA - CASTEGGIO - COMO
CONCORREZZO - ERBA - FINO MORNASCO - LECCO - LUINO - MARGHERA - MONZA
PAVIA - PIACENZA - PONTE CHIASSO - SEREGNO - SEVESO - VARESE - VIGEVANO**

AFFILIATE ESTERE

BANCA DEL GOTTARDO - LUGANO

ULTRAFIN A.G. - ZURIGO

ULTRAFIN INTERN. CORP. - NEW YORK

CISALPINE OVERSEAS BANK LIMITED - NASSAU

**PRATICHE DI FINANZIAMENTO A MEDIO TERMINE
QUALE BANCA PARTECIPANTE AD INTERBANCA**

TUTTI I SERVIZI DI BANCA BORSA CAMBIO